



اقتصاديا لتنظيم الصناعات

مكتبة الثورة الإدارية

إشراف الدكتور كمال دسوقي

اقتصاديا لتنظيم الصناعات

تأليف: بيتشام ووليامز
ترجمة: نازي سليم

تسليم الطبع والنشر
دار الفكر العربي

تصدير

لا يزال لهذا الكتاب الذى ألقه سنة ١٩٤٨ أستاذ الاقتصاد والعلوم السياسية فى كلية جامعة ويلز A. Beacham وتوالت طباعته وتجديداته حتى ظهر فى صورته الرائعة سنة ١٩٦١ التى أعيد طباعها سنة ١٩٦٣ وبمدها ... واشترك معه فى تأليفها ل. ج. وليامز L. J. Williams ... للمادة التطور الكبير وبالتالى المعرفة الأوسع بمجالات العمل الصناعى وتنظيماته .. لا يزال لهذا الكتاب من الأهمية ما يستحق معه النقل إلى العربية. فهو منذ ظهر يعتبر نصاً دراسياً لطلاب معرفة تراكيب الصناعة وسياساتها وتمويلها ورقابها ... ويستفيد منه طالب الاقتصاد ، ورجل الأعمال ، بل القارئ العادى لما يتميز به من طريقة عملية فى تناول مشكلات التنظيم الصناعى بروح أكاديمية ، وببساطة ووضوح يجعله مفتاحاً لمسا كل الاقتصاد التطبيقية فى مجال الصناعة .

وإن نظرة إلى قائمة محتويات الكتاب لتكشف لأول وهلة عن الأهمية الكبيرة للموضوعات التى يعرض لمناقشتها . فهو يحتوى على ثمانية فصول (لم أشأ أن أفرض على المترجم توقعه عند السابغ منها وحذف الثامن عن « تراكيب الصناعة البريطانية » لاعتقاده بعدم أهميته بالنسبة لنا خصوصاً وأنه تطبيق لما سبقه من فصول) . وموضوعات الفصول التى يمددها القارئ هنا هى عن الصناعة ومؤسساتها ، وتمويل الصناعة ، ثم حجم ونمو المؤسسات الصناعية ، فالاحتكار ، فالتأميم ، فالتوطن فى الصناعة وعوامله الاقتصادية ، وأخيراً الإنتاج والكفاية فى الصناعة . وهى كما نرى موضوعات لا تزال لها

حيويتها بالنسبة لمؤسسات الصناعة في العالم بوجه عام ، وفي بلادنا على وجه الخصوص ؛ وتواجهها الصناعة في الدول الاشتراكية كما واجهتها ولا تزال تواجهها الدول الرأسمالية .

كما أن وثقة عند أول فقرة من مقدمة ينشأ للطبعة الأولى من الكتاب منذ عشرين سنة تؤكد دافعه إلى تأليفه ، فهو يخصص في « اقتصاديات التنظيم الصناعي Economics of Industrial Organisation » التي لا تنسج لها كتب الاقتصاد العامة — خصوصاً وهي تعرض نظرياته الأساسية في إطار نظرية القيمة ، وتتحدث عن الإنتاج بوجه عام دون أن تتوسع في عرض مشاكل تنظيم الإنتاج . فتحن هنا بإزاء اقتصاديات تنظيم الإنتاج الصناعي من أجل كفاية هذا الإنتاج .

فبعد عدة أفكار تمهيدية — في الفصل الأول — من المؤسسة والفرق بينها وبين الصناعة عموماً ، وعن التنظيم entrepreneur بوصفه الذي يضبط القرارات ويحصل بخاطرها سواء هو المالك أو المدير التنفيذي أو رئيس مجلس الإدارة ، ثم عن أشكال المشروعات الفردية منها والمحدود المسؤولية والمسام ، فبناء رأس المال من الأسهم والسندات أو القروض ... والرقابة على ملكية الشركات ... مما هو معروف في مواد القانون التجاري وقوانين الشركات ... يتناول الفصل الثاني طرق « تمويل الصناعة » . والفقرة الأولى منه عن الدور غير المباشر غالباً الذي تقوم به البنوك في تمويل المشروعات الصناعية — خصوصاً في احتياجات الصناعة من رأس المال الطويل الأجل ، ثم تأتي فقرة ثانية للحدوث عن مصدر التمويل الأهم من جانب البنوك التجارية وبيوت التمويل والاستثمار كدور السمسة وشركات التأمين ... التي تصدر

أوراقاً مالية يتكون فيها سوى للإصدار تعتمد عليه الشركات الكبرى والنامية في قيام صناعاتها - عدا التمويل عن طريق ضم الأرباح أو بعضها زيادة رأس المال ، وقيام إحدى المؤسسات بتقديم التسهيلات الائتمانية لمؤسسة أخرى (قرة ٣) ... أما المشروعات الصغيرة التي يعتمد عليها الاعتماد على مواردها الذاتية وتواجه في الوقت نفسه صعوبة التمويل عن طريق سوق الإصدار مع احتمال نموها وإقدامها على إصدار أوراق مالية جديدة ؛ فإن خطوات متقدمة قد اتخذت في سبيل تمويلها عن طريق هيئات التمويل الصناعي والتجاري والبنوك الصناعية ... التي تمنحها قروضاً محددة الأجل ...

وفيما يتعلق بحجم ونمو المشروعات - في الفصل الثالث - يقرر المؤلفان صعوبة إيجاد معيار لتحديد أحجام الشركات نظراً لصعوبة التعرف على الواقع العملي للمؤسسات ؛ وكذلك خطر تحديد الحجم على أساس كمية المنتجات أو المواد الخام أو القوة العاملة أو رأس المال ... حيث دلت الدراسات على أن الصغرى والكبرى يختلفان تبعاً للمعيار المستخدم من هذه المعايير - فضلاً عن أن كبر المؤسسة أو صغرها ليس دليلاً كافياً على الأهمية الاقتصادية أو عدمها - والمهم أن الحجم الأمثل للشركة يتحقق عندما يصل متوسط حصة إنتاجها إلى أدنى حد ممكن ؛ أى استمرار منحى تكاليف الإنتاج في المهبوط وقبل أن يبدأ في الصعود ، وعند درجة التوازن . فلنطاق Scale ونمو المؤسسات الصناعية اقتصادياتها التي يتوقف عليها تحديد أحجامها في تقدير للوفورات الداخلية والوفورات الخارجية ، والتنوع في الإنتاج أو الاستمرار في إنتاج نفس السلعة ، والنمو الداخلي أو الخارجي ، - والمهم هو إقدام الإدارة وتناولها ، واتفران كبر الحجم بالقوة والنفوذ . إذ أن ظروفًا كثيرة تحدد من

نمو بعض المشروعات الصناعية وتجعلها - عند حالة التوازن الأمثل - في حالة ثبات تقريباً ، منها ما هو اقتصادى يرجع لقلّة النفقات ، والمرونة في حالة الكساد ، والخبرة في صناعة محددة أو متخصصة قوامها الإجابة أو التنويع في الجزئيات ، والرعاية التي تحظى بها المؤسسة الصغيرة . . . ومنها ما يرجع لقيود معينة كاحتمال المخاطر أو تقادى اتساع الإدارة وضرورة التخطيط والبحوث في حالة اتساع المشروع مما يقترب عليه اضطراب القرارات أو انقصاص معنوية الأفراد العاملين في جهاز كبير . . . وأخيراً فإن لمشكلة الاندماج أو الضم بين المؤسسات الصناعية مشاكلها التي يعرض لها المؤلفان في بقية هذا الفصل - رغم ما حققه تكامل المؤسسات النديجة من تطور في اقتصادياتها لم يكن ليحقق بمجرد التوسع الداخلي .

ويؤدى هذا بالمؤلفين إلى الحديث - في الفصل الرابع - عن الاحتكار بمعنى اقتراد منتج سلعة معينة بالتحكم في بيعها . وسواء أكان الاحتكار فردياً كاملاً monopoly أو ثنائياً duopoly أو جماعياً بين عدد من المؤسسات تنتج سلعة مختلفة قليلاً أو كثيراً . . . وبصرف النظر عن الفكرة العامة عن الاحتكار التي تجعله كريباً في الدول الرأسمالية ذاتها بصرف النظر عن الدول الاشتراكية ، فإن له مزاياه أو على الأقل دواعيه التي يدعو معها المؤلفان إلى تلميل التعامل عليه . فمن مزاياه تثبيت الأسعار ، وتركيز إمدادات المواد الخام ، والحد من المنافسة ، وحماية الابتكارات والمشروعات الجديدة التي قد لا تجد طريقها إلى الحماية القانونية (كشركات السكك الحديدية) أو رأس المال الكافي للمنافسة قبل أن تنشق طريقها وتواجه ضربات الاحتكارين الراسخين (كصناعة الحديد والصلب) . . . ومهما يكن من تعدد أنواع الاحتكار ، وتنوع الاتفاقات

أو الاتحادات الاحتكارية (قررات ٣، ٤، ٥) فإن الاحتكار - على رسوخ قدمه وقوة بأسه - يلزمه العديد من الخطط الوقائية (مقالة ٦) التي يلجأ إليها أحياناً لحماية مركزه، كذلك فإنه مهما تكن أهمية الاحتكار بالنسبة للكفاية الصناعية (مقالة ٧) ولتنظيم (مقالة ٨) والثبات الاقتصادي (مقالة ٩) : فلا بد من نوع من الرقابة على الاحتكار ؛ فإنه نظراً لما يؤخذ على الاحتكار من أثره السيء في توزيع الدخل ، وتوزيع الموارد الاقتصادية وإساءة استخدامها ، وأنه ينكر على التفرقة في الدخول كمنافس جديد . خصوصاً في صورته الاتفاقية المعروفة بالكارتل ؛ يتعم وجود رقابة على الاحتكار منها ما هو مباشر كسن تشريعات خاصة بالاحتكارات وإجراءات تقيدها Monopolies and Restrictive Practices Act (١٩٤٨) تحولى مراقبة تنفيذها لتحقيق المصلحة العامة لجان ومحاكم مختصة . أو بالقيود الواردة على الأعمال التجارية Restrictive Trade Practices Act (١٩٥٦) لتسجيل كافة الاتفاقات التي تنشأ بين طرفين أو أكثر بقصد إنتاج أو عرض السلع ... والمؤلفان يمرضان بنوع التجربة تطبيق القانونين ، وينتهيان إلى ترديد ما يقال من أن أحد عيوب الرقابة على الاحتكار بالقانون أن القانونيين هم دائماً الذين يتصدرون الهيئة التشريعية Always are jump ahead of Parliament .

والفصل الخامس من «التأميم» كملكية عامة للدولة ، وفيه يعرض المؤلفان لتسكوت التاريخ كأكبر تغير في بناء الصناعة البريطانية إلى جانب توسع الرقابة الحكومية المباشرة ، كما يتناولان أشكاله وتنظيماته - سواء الاشتراكيات النقابية والهيئات العامة الحكومية بما هما من خطر تحكم العمال في الصناعة في الحالة الأولى والبيروقراطية في الحالة الثانية . ثم ينتقلان إلى مناقشة نظم

الحاسبة كأداة للرقابة على الهيئات العامة المؤمنة (قرة ٣) وسياسة الأسعار على أساس متوسط النفقات ، وموازنة الإيرادات أو المصروفات لعدم الوقوع في خسائر واستمرار القيام بمقتضيات المصلحة العامة مع تهادى شكوى المستهلكين أو معارضة الحكومة أو مطالبة العمال بزيادة الأجور . . . الأمر الذى يحمل سياسة الأسعار فى ظل التأمين جامدة وغير مترابطة - فى حين أن مجرد موازنة المصروفات بالإيرادات ليس دليل الكفاية فى الخدمة أو الإنتاج ؛ خصوصاً إذا تحقق التوازن بالنظر إلى المشروع ككل وليس بالنسبة لكل جزء من أجزائه . ولوجوب تحقق الكفاية الإنتاجية بالتغلب على الصراع بين الاعتبارات التجارية ومراعاة المصلحة العامة ، ثم لأن رأس المال يحصل - بمقتضى قوانين التأمين - بتوبيخ الملاك السابقين للمشروع عن ملكية أسهمهم ، إلى جانب مشكلات أخرى تتعلق بالاضطرار لرفع الأجور بد التأمين لعدم كفايتها قبله ، وتعرض المؤسسات المؤمنة للنقد العام أكثر مما كانت كملكية خاصة مما يهدد مراكز مديريها ، وإيجاد الرجال الصالحين لمجالس إدارة الهيئات ثم العلاقات بين مختلف المحاسن وعملها . . . كل هذه مشا كل تحيط بالتأمين وترهته وتقلل من كفايته الاقتصادية فى الوقت الذى هو فيه هدف سياسى واجتماعى ملغ .

أما فى الفصل السادس عن « وطن الصناعة » فيتحدث المؤلفان عن صعوبة إيجاد نظرية يقبلها الجميع أو تهتدى بها للمشروعات الناشئة فى توطين قسما ، نظراً لتنوع عوامل التوطين ذاتها ، وتبهرها مع الزمن بالنسبة لكل منها ، وصعوبة التعبير عن أهميتها التسمية تمييزاً كياً . . . فالظروف الخاصة بكل مؤسسة هى التى تسحدث الجديد من العوامل غير المألوفة وربما غير الاقتصادية .

إلا أن ذلك لا يمنع المؤلفين من الإشارة لسهولة شرح توطن صناعات الخدمات - الاستخراجية والمحلية - التي تقدم خدماتها مباشرة للجمهور وتوطن حيث يوجد عملاؤها : كشركات المياه وخدمات السيارات وتمويلها بالوقود وبقالة التجزئة وأعمال القنادق . . . وفيما عدا هذا فإن العوامل الاقتصادية لتوطن (بمعنى اختيار الموقع الأقل همة بالنسبة لكل وحدة من وحدات الإنتاج أو عملياته أو مراحل) منها ما يتعلق بالنقل سواء للواد الخام والمنتجات بعد التصنيع (في تقدير لطول المسافات وخسائر التلف أو الكسر أو نقص الوزن . . . ووسائل النقل المختلفة أيها الأسر وأسرع وأرخص) ومنها ما يتعلق بمرونة رأس المال وإمكانية الحصول عليه ، وارتفاع إيجارات أراضي المدن كمواقع صناعية ، والمهالة كمنصر أم بكثير من الموقع سواء من حيث توافر العمال اللازمين أو مستوى الأجور . . . وأخيراً وجود تركيز لهذه الصناعة في تلك المنطقة أم لا . . . ففي التوطن بما يرمى إليه من تحقيق وفورات في الاقواق إنغراء للصناعة وجذب لرجالها ، وما للعوامل التاريخية من أثر في تقويته وتثنيته كما في تطور الصناعات أو توزيعها أو نقلها أو إضافها إلى جانب ما تحقق خلال القرنين الماضيين من تحسين وسائل النقل ، وتثيرات في مصادر الوقود والطاقة ، وتقدم في الطرق الفنية للإنتاج . . .

والمؤ فان يرضان لموامل أخرى يكون لها أثرها في قرار رجال الصناعة بشأن توطن صناعاتهم معظمها يرجع لتقديراتهم الشخصية فيما يخلق بالمكان المناسب ، وقد يكون التعلق بمسقط رأس النظم أو مشروعات زوته كششاط اجتماعي ، أو سمة رجل الصناعة في منطقته مما يساعد على تدوير رأس المال والمهالة والعلاقات الشخصية مع السلطات المحلية . . . وقرران أن هذا قد أدى إلى

مشكلات اجتماعية خطيرة كالضغط على الأراضي القضاء بما ينقص مساحتها ويحصر عن تدير وسائل ترفيهية في بعض الجهات ، وسوء الأحوال الصحية الناجم عن الازدحام والدخان والضوضاء وتصريف فضلات الصناعة ، والتعدد الشديد في حركة المرور ، وصعوبات وحقات السفر للعمل بعيداً . . . الأمر الذي جعل نتيجة التركيز الشديد في مناطق الصناعة ازدياد حركة التدخل في التوطن الصناعي من جانب الدولة (الفقرة الخامسة) .

وعن الكفاية الصناعية والانتاج - في الفصل السابع - يتناول المؤلفان معنى الكفاية efficiency وهل هو الرفاهية welfare بمعنى الاستفادة بالموارد الاقتصادية أقصى استفادة تحقق سلامة التوزيع وإشباع أكبر قدر من الحاجات الإنسانية ؟ أم الوصول إلى أقصى زيادة في الناتج الحقيقي maximum possible rate of increase of real output مها يمكن الأمر فما زلنا نفكر إلى مقياس موضوعي للكفاية الصناعية ، وإن أمكن وجود مقياس نسبي للكفاية عن طريق مقارنة مشروعات تدخل في نطاق صناعة معينة بالذات ، أو مشروعات تقوم بنفس الإنتاج في دول مختلفة وقد نستطيع عقد المقارنة بين المشروع ونفسه خلال فترة زمنية معينة لمعرفة تقدمه النسبي لكن هل تم المقارنة بإيجاد نسبة الداخل من مواد الانتاج إلى الخارج من المنتجات input to output فيصبح تقدير الكفاية مسألة عويصة على الاقتصاديين ومتروقة لإدارة المشروع . . . أم تكون المقارنة مقدرة بالنقود (الصافي) بعد خصم مشتري الآلات والمواد الخام وأجور العمل . . . من ثمن الناتج من السلع المختلفة فتواجه صعوبة بجميع المواد التي دخلت في الإنتاج خصوصاً استهلاك الآلات وساعات العمل لكل عامل ، ووحدات الطاقة التي استخدمت أم تقدر الكفاية النسبية بحساب الإنتاج الكلي لإنتاجية العامل المستخدمين ،

أو الناتج لكل ساعة عمل . . . إن صعوبات كثيرة تنفد دون تقدير الكفاية النسبية ، وعملية تجميع مواد الإنتاج لتقدير قيمتها النقدية وإيجاد الناتج الصافي net output - وإن كانت الأفضل ليس بالطريقة السهلة - لما يواجهها من صعوبات تقدير الإيجارات كنفقة يتحملها الإنتاج وتنعكس على الكفاية ، ولأن تحديد ثمن كل عنصر من عناصر الإنتاج - كالأجور - مسألة خلافية وقد لا يسهل حسابها أو الحصول عليها .

ويستعرض الفصل السابع في الفقرة الثالثة منه بعض أبحاث الكفاية في صناعات القطن والنعم والصناعات الصوبلية في إنجلترا وأمريكا لتقدير الكفاية النسبية بمختلف الطرق السابق الإشارة إليها ، ثم ينقل في فقرة رابعة إلى موضوع قياس رأس المال ومساهمته في الكفاية الصناعية - تلك البحوث التي وإن أمكنها حساب نسبة التقدم progress كزيادة في الإنتاج - سواء بالنسبة للمال أو لرأس المال أو الناتج الصافي - تعتبر تقديرية إلى حد لا يسمح بالتفسير القاطع للنتائج - الأمر الذي يعود بنا إلى ما يحيط بفسكرة الكفاية من غموض وما يكتنف طريقة قياسها من صعوبات .

وبعد - فإن الموضوعات التي تطرق إلى مناقشتها هذا الكتاب من « اقتصاديات التنظيم الصناعي » على جانب كبير من الأهمية بالنسبة لإنتاجية الصناعة وازدهارها وحل مشاكلها . ولا يقلل من قيمته أنه يطبق على الصناعة في الدول الرأسمالية . فمشاكل التنظيم الصناعي الخاصة بالمؤسسات وحجمها ونوعها واقتصاديات الصناعة وتوطينها وتأمينها وكفائتها الإنتاجية مشاكل تواجهها الدول الاشتراكية بأكثر مما واجهتها الدول الرأسمالية - نظراً لقيام التصنيع فيها في ظل الخطط الاقتصادية القصيرة الأجل وفي ظروف إنسانية متغيرة محل

الحوافز لحنوية محل الربح والمنفعة . ومن المفيد للاقتصاد الاشتراكي على كل حال أن يتصرف على مشاكل الصناعة في الدول الرأسمالية ذاتها ليتفادى خطرهما على صناعاته حيث الصناعة هي هي في جوانبها المادية ومن وجهة النظر إلى المواصل الموضوعية المؤثرة في إنتاجيتها . فيصرف النظر عن ملكية رأس المال الصناعي بالنسبة للمنظم والحوافز بالنسبة للعامل ، لا تزال الصناعة في جوانبها التنظيمية وأهدافها الرامية لزيادة الإنتاج ... تواجه نفس المشاكل التي تتعلق بطبيعتها كنشاط إنساني منتج يستهدف الكفاية والتقدم .

إنني أقدم هذا الكتاب إلى القراء من المهتمين بإنتاجية الصناعة واقتصادياتها وتقدمها في بلادنا ، شاكرًا للأستاذ نازي سليم ما بذل من العناية والجهد في سبيل ترجمته إلى العربية على هذا النحو من الإجابة والوضوح ، وأضيف به إلى كتاب « إدارة المشاريع التجارية » الذي سبق ظهوره رصيداً جديداً لمكتبة النورة الإدارية .

كمال دسوقي

القاهرة في ١٥ / ٦ / ١٩٦٩

بسم الله الرحمن الرحيم

اقتصاديات التنظيم الصناعي

مقدمة الطبعة الأولى

يطلب على الكتب الدراسية الأولية في الاقتصاد عدم الكفاية في تناولها لمشاكل التنظيم الصناعي ، ومن الأسباب الواضحة لذلك أن اهتمام مثل هذه الكتب ينصب أساسا على جوهر النظريات الاقتصادية وخاصة نظرية القيمة فإذا كان عليها أن توفى تلك الأمور حقها من العناية — دون إسهاب ممل — فإنها تتخاضى عن مسألة تنظيم الإنتاج .

والترض الرئيسى من هذا الكتاب أن يكون نصا إضافيا يسد النقص الذى تملأه كتب الاقتصاد الدراسية العامة فى معالجتها لموضوع التنظيم الصناعي ، كما يحاول أن يوضح الحد الأدنى لذخيرة النظريات والحقائق التى ينبغى أن يتسلح بها الطلاب كفاحة لدراسة متقدمة .

وطلاب السنوات الأولى الجامعية من دارسى الاقتصاد وما هو فى مستواه من المناهج المهنية الأخرى م — فى المقام الأول — للتصودون بهذا الكتاب الذى يمكن أيضا أن يكون مقدمة ذات نفع للطلاب المتقدمين الذين يمانون عادة من صعوبة التخصص فى هذا المجال لافتقارهم إلى حصيلة كافية من الخبرات السابقة .

وقد بذل جهد كبير لصنع هذا الكتاب بطابع على كاف بحيث يشد إليه هذا الحشد الهائل من دارسى الاقتصاد الذين يضمن نصب أعينهم تحقيق مستوى

أفضل من القهم لأُمور العالم أكثر من اهتمامهم بأن يصبحوا خبراء اقتصاديين .
ومن خلال هذه النظرة للأُمور ، نأمل أن يلبي الكتاب احتياجات
المهندسين وغيرهم من المتقدمين على دراسة مناهج الإدارة التجارية والصناعية
أو الذين يتأهبون لامتحانات الإدارة المهنية للشركات .

وكان تحديد ما ينبغي وما لا ينبغي أن يتضمنه الكتاب - كما هو الحال
دائماً - مصدر عناء كبير ، فهو بالتنا في إخراج مظلوا لبعد عن الهدف منه ،
ولذا فقد حذفت تلك الموضوعات المتعلقة أساساً بموضوع التنظيم الداخلي وإدارة
الشركة التي تناقش عموماً تحت عنوان الإدارة الصناعية (التكاليف ، إدارة
العمل ، نظم الأجور ، الإدارة العلمية ، وهكذا) .^(١)

واقصرت معظم المناقشة على مشا كل التصنيع والصناعة الاستخراجية
ولم تتجاوزها إلى الزراعة أو تجارة التجزئة والجملة . . . الخ .

كما أنها ارتبطت في مواضع شتى بالنظرية الأولية للقيمة مما دعا إلى بعض
التكرار العنيف . . هذا التكرار الذي نأمل أن يكون عوناً للقارئ لا سيما
في تشره .

وقد وجدنا أنه من اللئيم أن نجتمع المواد الوصفية في فصل ختامي ؛ غير أن
بعض الاستشهادات التوضيحية تنأثرت بالضرورة في القصول الأولى ، نتج عنه
بعض التداخل ، ولكن هذا التضيق يفضل غيره عموماً .

(١) تجد عرضاً لهذه الموضوعات في كتاب « إدارة المصارف التجارية » تأليف تويل براون
وترجمة فاروق غرابية التي ظهر مترجماً بنفس هذه المجموعة .

الباب الأول

الصناعة والمؤسسة

Industry & Firm

يبدو من المناسب - قبل أى مناقشة عن الصناعة والمؤسسة - أن ننظر في إيجاز إلى بعض المفاهيم الاقتصادية العامة ، لندرس بعدها الأشكال المختلفة : للشروع التجارى ، الكيان المالى لشركات ، ملكية الشركات والرقابة عليها .

١ - أفكار تمهيدية

فكرتنا الشائعة عن المؤسسة Firm - طبقا للنظرية الاقتصادية - أنها الوحدة الأولية التى تنظم فى داخلها مصادر الانتاج بغرض تحقيق الثروة أى أنها الوحدة التى تتحكم بإرادة واحدة - أو على الأقل - إرادات موحدة فى تجميع وتوسيع عوامل الانتاج فيها ، وتتجسد هذه الإرادة فى شخص للنظم الذى يمد بمثابة من يقدم عامل التنظيم إلى المؤسسة فهو يقرر النسب التى توظف على نسقها عوامل الانتاج المختلفة وحجم الانتاج وسعر أو أسعار بيعه وهكذا . أما الصناعة فنصورها النظرية على أنها مجموع المؤسسات المتألقة فى منتجاتها ولا تعد منتجات هذه المؤسسات متألقة بالنسبة لشكلها المادى لغيب ، ولكن باختيار موقف المستهلكين منها أيضا فلا ينبغي أن يكون هناك تفضيل من جانب المستهلكين لإنتاج مؤسسة معينة عما قد يبرر لهم دفع سعر مرتفع جزئيا عن السعر الذى تطرح به سلع للمؤسسات الأخرى فى السوق .

ومادام فى الإمكان تدارك مثل هذا العيب من عيوب السوق يمكن بالتالى

(٢ - التنظيم الصناعى)

تطبيق المفهوم النظري للصناعة بطريقة لائمه أينما سادت روح المنافسة السليمة .
ولا يمكن في واقع الحياة التصرف بصفة قاطبة — وفي حدود هذه التصريفات —
على أى من المؤسسة أو الصناعة أو النظم ، ولهذا فمن المهم مناقشتنا لكل
منها باستفاضة .

المؤسسة Firm

وأبسط الوحدات التي علينا تناولها هي المنشآت التي تشغل موقعا خاصا
مثل المصانع والتاجم والمحلات والفنادق ... الخ .

ففي اللغة اليومية ، تستخدم كلمة مؤسسة Firm عموما لوصف أى تجمع
للمصادر المنتجة ينظم تحت اسم واحد بفرض تحقيق الثروة .

ويمكن للمؤسسة ككيان أن تدير أكثر من منشأة ، ولكن إذا كان
معيارنا الرئيسي في تحديد كونها مؤسسة من عدمه هو وحدة الترض وتوحيد
التخطيط لاستخدام المصادر ، فإن من الواضح أنها تشمل عادة مجالا مقسما من
العمليات ، ومن الجائز لعدد من المؤسسات التي تعمل تحت أسماء منفردة ولها
شخصياتها القانونية المستقلة تماما الخاضوع لإدارة موحدة . فإذا كان للشركة
للمساهمة (الرئيسية) أكثر من خمسين في المائة من رأسمال الشركة (الفرعية)
فلها أن تديرها بنفس الدرجة كما لو كانتا تكوينان مشروعاً واحداً . وفي الحقيقة
يمكن أن تكون هناك إدارة فعلية حتى إذا كانت حيازة أسهم رأس المال أقل
من خمسين في المائة ، فبعض الشركات المملوكة « بالمساهمة » و « بالتساوى »
تديرها على خلاف ذلك ، شركتان مستقلتان عن بعضهما تماما ^(١)

(١) شركة British Nylon Spinners المملوكة بالمساهمة تديرها شركتا
Imperial Chemical Industries Ltd. and Courtaulds Ltd .

ويمكن أن يتم أيضاً خضوع عدد من الشركات لإدارة موحدة في بعض دجوه خطتها في السل دون البعض الآخر وذلك عندما يكون عدد من الشركات موحدة لاتفاق صناع . cartel agreement تقوم بمقتضاه سلطة خارجية من كل شركة بمراقبة المنتجات المختلفة التي تنتجها هذه الشركات والأسعار التي تطرح بها هذه المنتجات في السوق ويترك مثل هذا الاتفاق الحرية لكل شركة في أن تختار الزمن الإنتاجي والتنظيم الذي تخرج به منتجاتها .

وقد ينبع هذا النوع من الصعوبة على العكس أحيانا عندما تعمل شركة تحت اسم واحد ويكون لها شخصيتها القانونية المميزة . فليس لنا أن ندعي أن كل المصادر التي تديرها شرعياً خاضعة لارادة موحدة كاملة فمن الممكن لشركة أن تحوز عدداً من المنشآت التي تنتج منتجات متباينة ويكون لكل منها استقلالها في كل الأمور العملية وفي حالات أخرى يكون للمنشآت المنفصلة استقلالها في بعض النواحي مثل أمور الإنتاج ولكنها تكون خاضعة للإدارة المتمركزة في الشركة في نواح أخرى مثل تنمية رأس المال .^(١) والنتيجة أننا في واقع حياتنا لا يمكننا التحقق بسهولة من أي شيء يتم بصفة قريبة إلى المفهوم الاقتصادي المؤسمة ، ورغم ذلك فمن الصعب تماماً أن نتعاضى استخدام تلك الكلمة عند دراسة التنظيم الصناعي .

(١) أنظر كتاباً دوارفز وتاونسند Business Enterprise طبعاً كيلان عام ١٩٥٨

ص ٦٤ - ٦٩ حيث يسوق بعض الأمثلة على ذلك .

ويبين المسح الذي نشره معهد الشؤون الاقتصادية من الشركات الكبيرة في عام ١٩٥٩ أن ١٣٤ شركة كبيرة تملك ٢٦٨٦ شركة فرعية وتنوع تربيته الداخلية من البناء القيدالي العرض إلى الإدارة المركزية المحتوى في حالة السباح للشركات الفرعية بقدر عظيم من الاستغلال فإن الشركة الرئيسية تحفظ بتحكمها في السياسة العامة والتمويل .

واستخدامنا للاحصائيات المتعلقة بالمؤسسات لدعم مناقشة اقتصادية يتطلب حذراً بالغاً إلا في حالة عدم وجود إشارة واضحة إلى عكس الضموم وعندها يمكن اعتبار هذه الأرقام متنسبة للوحدة القانونية .

الصناعة Industry

ويثير مفهوم الصناعة صعوبات أعظم ، فالمصطلح تستخدم لوصف تجمع شركات ذات التقاء في المصالح . وينصب اهتمام الاقتصاديين على السلوك السوق للشركات وهو يتعلق بوضوح بدرجات المنافسة والاحتكار ولهذا نميل إلى أن نضع تحت قائمة الصناعة الواحدة أو نجمل تلك الشركات المنتجة لسلع تنافسية ، وتصبح مشكلة الحسم عندنا هي أين نضع الخط الفاصل ؟ بيد أن وضوح في التحليل الأخير أن كل السلع تتنافس مع بعضها لكسب رضا المستهلكين . ويمكننا على سبيل المثال أن ندرج كل أنواع الفحم من الأنواع السائت حتى الليجنايت ولنا أن نخطو خطوة أخرى فنضم أنواعاً أخرى من الوقود الجلف مثل الكوك ويمكن تمشياً مع بعض الأغراض أن نراودنا الرغبة في استيعاب كل مصادر الحرارة والطاقة (شاملة الزيت والناز والكهرباء) .

ومع ذلك فإن المنافسة بين الشركات في سوق المنتجات الواحد ليست وحدها الخاصة للشركة التي تساعد على قيام التقاء المصالح والتي يمتصها يمكن لهذه الشركات أن تندرج تحت قائمة الصناعات ، فن الممكن لعدد منها استخدام مادة خام مشتركة أو استعمال الفنون الإنتاجية وأساليب المهارة العملية المتشابهة ، أي أن المؤسسات تكون في جوهرها متنافسة في سوق عوامل الإنتاج وإن كان من الطبيعي أيضاً أن يتوقع المرء بعض درجات المنافسة في سوق المنتجات .

ويمكن أن يكون استخدام المادة الخام المشتركة هو الخاصية الرئيسية المميزة لصناعة مثل القطن والصلب ، أما إذا أشرنا إلى صناعة الطباعة فالوصف هنا يدور حول تشابه العمليات التكنيكية .

ويوجد من ناحية الممارسة قدر كبير من التداخل بين الطرق المتباينة لتصنيف ولكننا نأمل في الوصول إلى حل وسط فلو جعلنا تقسيمنا دقيقا بما فيه الكفاية فلن يكون من الصعب أن نعيد تصنيف المؤسسات تبعا للأغراض الخاصة التي في أذهاننا . فيمكن مثلا أن نحتاج إلى إجمال عدد من المؤسسات أو المجموعات الفرعية من المؤسسات ذات المستوى العالي من التكاليف الناتجة والتي تتمخض عنها بعض المشكلات المرتبطة بسياسة الأسعار ومصداق ذلك حالة ما نسميه بالمرافق العامة *Public Utilities* وبالمثل يجوز أن نرغب في تصنيف المؤسسات أو المجموعات الفرعية من المؤسسات تبعا لقابليتها للانتقال وذلك عند مناقشة سياسة « موقع الصناعة » ويوضع هذا موضع التنفيذ عندما نشير إلى الصناعة الخفيفة والصناعة الثقيلة رغم أن هذا التقسيم لن يكون تقسيميا فاعلا بما فيه الكفاية^(١) ومع ذلك توجد صعوبات أخرى أكثر من

(١) اقترح البروفيسور ساروجنت فلورنس في كتابه

« The Logic of British & American Industry. »

طبعة روتليج سنة ١٩٥٣ ص ١٩ « أن كلمة INDUSTRY (صناعة) يمكن أن تستخدم لمجرد وصف الأقسام الضيقة من الصناعة كالنسيج والحديد والصلب والمركبات .. الخ. وكلمة Group « مجموعة » لتصف تقسيمات أوسع مثل صناعات النسيج وللمعادن . وكلمة Order « نظام » لتصف تهيبات واسعة جدا مثل التصنيع والزراعة والتصدير الخ. وحتى هذه التصنيفات الكبيرة تكون تخمينية إلى حد كبير ويبنى الوصول إلى اتفاق حول الاستعمال العام لهذه المصطلحات ويمكن أن يكون هناك تجميع أكثر شمولاً فيمكن مثلا جمع الزراعة والتصدير تحت فئة الصناعة الاستراتيجية أما التصنيفات الأخرى التي تعالها أحيانا فتكون « Services » خدمات « وصناعة تحويلية » (Factory Industries) أو « صناعات غير تحويلية » (Non - Factory Industries) .

تلك التي تتعلق بالمفهوم والمطلوب هنا هو وجوب إدراج المؤسسات ككل تحت صناعة أو أخرى ما دامت هذه المؤسسات هي الوحدات الأساسية في اتخاذ القرارات الاقتصادية .

ومن المألوف أن تعمل المؤسسات في إنتاج سلع غير متجانسة من وجهة نظر المستهلكين والرجح أن هذا يرجع لكونها مصنوعة من مادة خام واحدة (مثال : إطارات السيارات والحشايا المصنوعة من المطاط) أو أنها نتاج عملية متشابهة (مثال : نسج الألياف الطبيعية والصناعية) أو أنها أخيرا منتجات متصلة (مثال : تنتج مؤسسات الحديد والصلب الأسممت الحديدى والخبث) ولكن في بعض الحالات لا توجد مثل هذه الرابطة الظاهرة غير أنه في الصناعة يمكن لشيء الواحد أن يؤدي بسهولة إلى شيء آخر ^(١) وطالما كانت الحال كذلك فإن رجل الاقتصاد الذي يهتم غالبا بالصناعات التي تنتج عدداً من السلع المتنافسة ، يمكنه أن يجد في صناعة معينة مؤسسات تنتج سلعا كثيرة إلى جانب السلعة (س) - التي يهتم بها أكثر من غيرها . ومرجع ذلك أن للمؤسسات التي تنتج أساسا السلعة (س) توضع تحت هذه الصناعة . أما إذا قامت هذه المؤسسات بإنتاج سلع أخرى إلى جانب السلعة (س) وبنسبة عالية بالمقارنة إلى إنتاجها فغندئذ يمكن القول بأن درجة التخصص في هذه الصناعة منخفضة . ومن الجائز أيضا أن تنتج للمؤسسات الداخلة تحت صناعات أخرى نسبة عالية من الإنتاج الكلي للسلعة (س) ويقال في هذه الحالة أن درجة افراد هذه الصناعة لإنتاج تلك السلعة منخفضة .

(١) ارجع مثلا إلى إدواردزو تانسد في كتاب (Business Enterprise) صفحات ٦٠ - ١٢ الذي يصف تدرج شركة (Newton, Chambers & Co., Ltd.) من صناعة مواده الطبخ إلى صناعة أوراق التواليت .

وعندما تكون درجة التخصص منخفضة بين المجموعات الصناعية فالجدير بنا أن نكون حريصين للغاية عند تفسيرنا للبيانات التي تشر عن هذه الصناعات^(١). والواجب من الناحية العملية إيراد هذه الصعوبات بطريقة ما لتوفى أغراض الإحصائيات الرسمية. ونفني علينا اعتبار المستخدم مشغلا بصناعة أو بأخرى مع أن كلمة صناعة هذه تستخدم غالباً في الكلام عن الصناعة التصويلية وحدها^(٢)، بمعنى أن كثيراً من الناس يتجاهلون الزراعة والنقل والخدمات « كالمهن التعليمية والسياحة والخدمة الحكومية » عند كلامهم عن الصناعة. وبعدها نحدد عدد السكان بمعلومات وافية عن التوزيع الصناعي وللمنى للسكان، كما أن وزارة العمل تجمع للمعلومات وتشرها مدينة حالات العمل والبطالة في مختلف الصناعات. ونشر مجلس التجارة تعداد الإنتاج مبيناً أحجام المنشآت والإنتاج الإجمالي والصافي والاستثمارات بالنسبة لتعدد كبير من الصناعات^(٣). ومن الأهمية بمكان أن يسود بين الإدارات الحكومية المختلفة نوع من التجانس في تصنيفها للصناعة بنية التوصل لتصنيف للملائم. ولقد توفر عنصر التجانس هذا منذ عام ١٩٤٨ وذلك باتفاق « التصنيف الصناعي التودجي (Standard Industrial Classification) » الذي يضم أربعة

(١) يدلنا بحث عن تعداد عوائد الانتاج لسنة ١٩٥١ على أن حوالي ثلث الحرف والحرف الفرعية يكون لها درجة من التخصص بنسبة ٦٧ ٪ أو ما يقل عنها. وكلما كان تصنيف الصناعات واسعا كلما ارتفعت هذه الدرجة.

(٢) ويشمل هذا أيضاً مدين الصم، وصناعات الناز والماء والكهرباء ونحن نهم في هذا الكتاب أساساً بالمشاكل التقنية للصناعة التصويلية إلى جانب الصناعات التي سبق ذكرها.

(٣) يعطى تعداد الإنتاج للصناعات التصويلية Manufacturing Industries؛ وصناعات التعدين وقطع الأحجار والبناء والمطاولات والناز والكهرباء ولإمدادات الماء.

وايحاء من عام ١٩٥١ بدأ تعداد الانتاج يشمل :-

تجارة التجرة والجملة — التمويل البحري والجوى — صناعة السيارات والخدمات.

وعشرين فئة orders أو مجموعة صناعية كبرى تنقسم بدورها إلى فئات
أو صناعات صغرى . وهذه الفئات orders هي : -

- ١ - الزراعة والغابات وصيد الأسماك (١ - ٣)
- ٢ - التعدين وقطع الأحجار (١٠ - ١٩)
- ٣ - معالجة المنتجات المعدنية اللافلزية باستثناء الفحم (٢٠ - ٩)
- ٤ - السكاويات والصناعات المسككة (٣٠ - ٩)
- ٥ - تشييل للمادن (٤٠ - ٩) .
- ٦ - الهندسة - بناء السفن والأدوات الكهربائية (٥٠ - ٧٩)
- ٧ - المركبات (٨٠ - ٩)
- ٨ - السلع المعدنية التي لم يرد ذكرها في فئة أخرى (٩٠ - ٩)
- ٩ - الأجهزة الدقيقة والمجوهرات .. الخ . (١٠٠ - ٣)
- ١٠ - المنسوجات (١١٠ - ٢٩)
- ١١ - الجلود والصناعات الجلدية والقراد (١٣٠ - ٢)
- ١٢ - الملابس (١٤٠ - ٩)
- ١٣ - الغذاء والمشروبات والتبغ (١٥٠ - ٦٩)
- ١٤ - صناعة الخشب والقلين (١٧٠ - ٩)
- ١٥ - الورق والطباعة (١٨٠ - ٩)
- ١٦ - صناعات تحويلية أخرى (١٩٠ - ٩)
- ١٧ - البناء والقاوالات (٢٠٠ - ٢)
- ١٨ - القاز والكهرباء والمياه (٢١٠ - ١٢)
- ١٩ - النقل والمواصلات (٢٢٠ - ٣٩)

- ٢٠ - الصناعات التوزيعية (٢٤٠ - ٦)
- ٢١ - التأمين والبنوك والتمويل (٢٥٠)
- ٢٢ - الإدارة العامة والقطاع (٢٦٠ - ٥)
- ٢٣ - الخدمات المهنية (٢٧٠ - ٩)
- ٢٤ - خدمات متنوعة (٢٨٠ - ٩٩)^(١)

ويبدو جلياً التابع المنطقي لتصنيف هذه الفئات ، فالتصنيف ٢١ ، يضم
الصناعات الاستخراجية (أو الأولية) (Extractive Industries) ومن
المناسب البدء بأقدم الصناعات . والفئات من ٣ - ١٦ تحوى الصناعات التصنيعية
(Manufacturing Industries) التي تبدأ بالطلب والحرف والأسمنت -
فاللثة ٣ تستخدم مواد ناتجة عن التعدين أو قطع الأحجار ، والفئات ١٧ ، ١٨
تسدان الثغرات بين الصناعات التصنيعية والخدمات ، ومثال ذلك الفئات
من ٢٠ - ٢٤ حيث تبدأ الأخيرة بهذه الصناعات التي تتناول سلماً مادية
ثم تتدرج من خلال أعمال البنوك والتأمينات إلى الخدمات الفردية ، وينبغي
الاهتمام بملاحظة أن المنشآت (Establishments) هي التي أدرجت - دون
المؤسسات - تحت فئات وصناعات « التصنيف الصناعي النموذجي » . ومن
مزايا ذلك رفع درجات التخصص بين المجموعات (Groups) ، طالما أن

(١) الارطام الى بين الاقواس تشير الى الصناعات الصغيرة الداخلة تحت كل فئة (order)
مع ترك بعض الفراغ لتسهيل أية إضافات .
وقد صنعت الأقسام الفرعية (الصناعات الفرعية) الاختيارية فرمة عدد كبير من الحرف
الصغرى التي تدرج تحتها . وقد تم تعديل التصنيف الصناعي النموذجي (S . I . C)
في ١٩٥٨ ولكننا نتمسك بالتصنيف القديم هنا لأن معظم الإحصائيات في هذا الكتاب
مبنية على أساسه ، أما التصنيف الجديد فتورده كتنزيل لهذا الفصل .

المنشآت تعتبر أقل من المؤسسات فيما يتعلق بسدد المنتجات التي تنتجها ، كما ينعكس هذا النظام أيضا أن تعريفنا للصناعات - والصناعات الفرعية - ينحصر للاعتبارات الفنية أكثر من إعتبارات السوق ^(١)

ومن هنا يكون الاتجاه إلى تعريف الصناعات - والصناعات الفرعية - كي لا يكون هناك أى شك في وضع المنشآت بمعنى أن جملة إنتاج كل منشأة يدرج تحت مجموعة group وواحدة هكذا تكون بعض المنتجات للتباينة مثل : حافظات النقود والأحزمة والسروج في صناعة واحدة ، بينما تكون الأحذية المصنوعة من اللطاط مندرجة تحت مجموعة صناعية تختلف عن تلك التي تضم الأحذية الجلدية .

وهذا يقلل من قيمة التصنيف الصناعي والاحصائيات الرسمية ، بالنسبة لرجل الاقتصاد التي يهم بعض أوجه السلوك السوق للمؤسسات .

ولكن يجب ألا يبالغ في القدر الذي قد توجد به السلع التبر متنافسة - أو غيرها - تحت مجموعة واحدة . وينبغي ألا تناسى أن الكثير من سلوك المؤسسات لا يمكن تفسيره إلا في ضوء مثل هذه الخواص المشتركة كتشابه المواد الخام والعمليات التكنولوجية . . الخ ، رغم أن هذه الأمور لا تنال حقها من العناية في الكتب النظرية المدرسية .

وتبعا لهذه الإجراءات توجد نتيجة أخرى يجدر بنا الإشارة إليها في هذا المكان وهي - تداعي وحدة المؤسسة كنتيجة حتمية لوضع المنشآت تحت مجموعة groups . وفي حالة جمع المنشآت - نعرض ما - في «مؤسسات» (وحدات قانونية) أو «وحدات»

(١) مدى المنتجات التي تنتجها منشأة بمفردها تحدد قبل كل شيء اعتبارات الفن الاتجاري

(مؤسسات تحت الرقابة المشتركة) ثم تصنيفها إلى مجموعات صناعية
(Industriel Groups)
يمكن عندئذ أن تنسب للمؤسسة (أو الوحدة) منشآتها للدرجة تحت
هذه المجموعة وفي الحقيقة يمكن أن تكون المؤسسات والوحدات أكبر
 مما قد يقترحه التصنيف ^(١) .

المنظم Entrepreneur

ربما كان التعريف بالمنظم - من وجهة النظر الحاضرة - أقل أهمية ،
إلا أن ذلك يستبر صعباً كما هو الحال بالنسبة لتعريف بالمؤسسة والصناعة .
ويتبر بالمنظم من الناحية النظرية غالباً ، بمثابة من يجعل الخطأ ويضد
القرارات . ولا يشكل الشروع الفردي الصغير أية صعوبات ، ذلك أن المالك
الذى يقدم رأس المال هو فى الغالب مدير المشروع .
ويطلب اعتبار الدخل الذى يعود عليه من ذلك أجرأ للإدارة من ناحية
(أى ما كان عليه أن تدفعه كراتب لو أنه اختار مديراً للعمل) وأرباحاً من
ناحية أخرى (أى جزاء مخاطره الناجمة) .

أما فى حالة الشركات المساهمة وهى الأكثر شيوعاً ، تكون الخطأ
منفصلة تقريباً عن اتخاذ القرارات ، حيث يعمل المساهمون الماديون الخطأ ،
بينما يقرر مجلس الإدارة المخطوط العريضة لسياسة الشركة ويقوم على تنفيذها .
ورغم هذا فإن أعضاء مجلس الإدارة لا يوكل إليهم أمر الرقابة الإدارية اليومية

(١) انظر الفصل الثامن - الباب الثالث - حيث تطرح بعض الأمثلة الواسعة لتكيز
الرقابة على الصناعة .

القشة التي يمكن أن تغول رئيس مجلس الإدارة أو المدير الإداري أو ربما المدير عام يقاضى راتباً .

ويكون لهذا الرئيس التنفيذي ورؤساء الأقسام التابعين له مباشرة (مثل مدير الإنتاج ومدير المبيعات .. الخ) قدر كبير من الاستقلال في اتخاذ القرارات الخاصة بإدارة العمل .

ولا يمول كثيراً على هذه التقسيمات فيمكن اعتبار أن المساهمين المعادين رقابة نهائية على العمل من خلال سلطتهم في انتخاب أعضاء مجلس الإدارة - رغم ذلك في مدى قوة هذه الرقابة - على الأقل ، عندما تدير الأمور في الشركة سيراً حسناً .

ومن ناحية أخرى ، غالباً ما يكون هذا الرئيس التنفيذي مساهماً كبيراً في الشركة ، وبهذا يكون له بعض فوائد الربح وذلك إلى جانب مرتبه كدير .

وربما كان من الأفضل في هذا المقام أن نتعرف على مهمة المنظم من ناحية اتخاذ القرارات ، فمن السهل التعرف في معظم المشروعات على شخص يكون عليه المسؤولية النهائية بالنسبة لتصريف اليومى لأمرؤ المؤسسة ، كما يكون له الرأي القالب في رسم الخطوط العريضة لسياستها .

ويتوفر في الأعمال الكبيرة قدر كبير من اللامركزية بالنسبة للمساهم الإدارية^(١) . ومع ذلك فإننا نجد عادة شخصاً ما أو جماعة من الأشخاص الذين

(١) يمكن لمدير مصنع (I. C. I) مثلاً أن يتخذ قرارات بالغة الصعوبة أو أن يخطط استخدام موارد أكبر أو أن ينهي بأعباء أكبر من تلك التي يمكن أن يقوم بها رئيس تنفيذي في مؤسسات كبيرة صغرى - كـ (كلب أهوارز وناوسند) (Business Enterprise)

يكون منوطاً بهم تنسيق القرارات الهامة المتعلقة بالعمل ومباشرة السلطة النهائية فيه . وينبغي رغم هذا - أن نضع في الحسبان أن العمل يغاوت إلى حد بعيد بين مختلف الصناعات وأحجام المؤسسات لدرجة أن سلطة اتخاذ القرارات قد تنقل من يد الرئيس التنفيذي إلى مجلس الإدارة وخاصة عند اتخاذ قرارات هامة ، وأنه في بعض أوقات الأزمات يمكن للمساهمين العاديين أن يتجوه وجودهم في الحال .

وهكذا يتضح لنا مرة أخرى صعوبة تطبيق للنظام النظرية البسيطة على العمل الصناعي ، ولذا ينبغي أن نلزم جانب الحذر عند تطبيق النتائج النظرية على عالم الصناعة المعقد والسريع التغير .

والمثل البسيط على ذلك هو أنه من الشكوك فيه أن المديرين المحترفين في الصناعة - الذين لا يتلون إلا قدرأ محدوداً جداً من عائد الربح - يكون حافزهم الوحيد على العمل رغبتهم في الوصول بالمؤسسة إلى أقصى الأرباح .

٢ - أشكال المشروعات

Forms of Enterprises

من المناسب في هذه المرحلة أن نتكلم بتفصيل أكثر عن الأشكال المختلفة للمؤسسات Firms . والمشروع الفردي هو أبسط وحدة مشروعات وهو شائع بصفة خاصة في الزراعة وتجارة التجزئة والمهن ، ولكن هذا لا يمنع وجود كثير من مشروعات العمل الفردي في الصناعات التحويلية والاستخراجية ، ومثل هذه المؤسسات تعمل أساساً برأسمال يقدمه المالك الذي يدير العمل بنفسه - والشركة هي النتيجة المتادة لنمو للمشروع الفردي وذلك عندما يتقدم شخص أو أكثر برأسمال جديد للمشروع يتلون في مقابله نسبة من الأرباح .

والعيب الكبير لهذا النوع من المشروعات — ومن وجهه نظر الشركاء الداخلين فيه — أنهم يصبحون مسئولين مسئولية كاملة عن خسائره بدرجة تتجاوز حدود حصصهم — التي ساهموا بها — إلى أموالهم الخاصة ، وتعتبر مشاركة عدد من الأشخاص في صافي أرباح المشروع دليلا على وجود الشركة وعلى أن هؤلاء الأشخاص شركاء مسئولية غير محدودة .

ويمكن التهرب من مثل هذه المسئولية لو أن الأشخاص المساهمين برأس المال الجديد والذين يشتركون في الأرباح لم يقوموا بأى دور فعال في المشروع وأن يملئوها صريحة في الاتفاق مع مالك المشروع عند تقديم القرض ، أنه لا توجد حقوق الشركة بينهم . وامتضى قانون الشركات المحدودة المسئولية لسنة ١٩٠٧ يمكن للمشروع أن يكون قسه كشركة محدودة المسئولية وذلك بتسجيل تلك الحقيقة لدى مسجل الشركات مع تقديم تفصيلات عن طبيعة المشروع وأسماء الشركاء والمبالغ التي قدمها كل شريك لمحدود المسئولية ويكون هؤلاء الشركاء من محدودى المسئولية مسئولين عن ديون المؤسسة في حدود قيمة رأس المال الذى ساهم به كل منهم .

ورغم هذا فإن الشركة المحدودة للمسئولية لم تصبح النوع المألوف للمشروعات التجارية في هذا البلد ^(١) . وتعتبر شركات المساهمة المسجلة هي أكثر أنواع المؤسسات شيوعا . وينسحب هذا الوصف على كل الشركات المسجلة تحت قوانين الشركات Companies Acts والخاصة لشروطها ، ويمكن أن تكون مثل هذه الشركات من أنواع مختلفة قد تكون شركات غير

(١) يتصد بكلمة بريطانيا .

محدودة المسئولية ، وتكون مسئولية المصروف فيها — بالقيمة لديون المؤسسة — غير محدودة أيضا .

ويمكن أن تكون شركات محدودة بضمان يكون كل عضو فيها مسئولا بقتضاه (بالإضافة إلى مساهمته في رأس المال — إن وجدت) عن قيمة يتمدد بأن يضيفها إلى أصول الشركة في حالة خسارتها .

والشركات الغير محدودة للمسئولية أو المحدودة بضمان يمكن أن يكون رأس مالها مقسما إلى أسهم وقد يكون رأس مال فردي وكل من هذين النوعين من الشركات المسجلة نادر وجوده نسبيا .

أما النوع السائد فهو الشركة المحدودة للمسئولية والتي تكون مسئولية الاعضاء فيها محدودة بالقيمة الغير مدفوعة لأي أسهم يحملونها . ويجوز أن تكون الشركة المحدودة شركة خاصة أو شركة عامة . وللشركة الخاصة أن يقتصر تكوينها على شخصين فيما ينبثق على الشركة العامة أن تضم سبعة على الأقل . وتكون الشركة الخاصة خاضعة لقيود معينة منها أن حقها في تحويل أسهمها يكون مقيدا كما يحدد عدد أفرادها إلى جانب الموظفين بمخمين شخصا ، وتكون الشركة غير قادرة على دعوة الجمهور للاكتتاب في أسهمها . وتنفى الشركات المحدودة الخاصة من شرط نشر الميزانية السنوية ومن عقد اجتماعات قانونية للمساهمين ، إلا إذا كانت هذه الشركات فروعا لشركات عامة . ومن المزايا الواضحة التي تمنحها الشركة الخاصة في ظروف معينة ، أن المشروع الفردي يمكن أن يحول إلى شركة خاصة ويقتطع بمزايا للمسئولية المحدودة ، وذلك عندما ينضم إليه مساهم واحد حتى ولو كان لا يعمل سوى سهم واحد بالإضافة إلى الثالث .

وكذلك إذا رغب مشروع صغير في التوسع وتطلب ذلك رأس مال جديد يفضل غالبا شكل الشركة المحدودة، حيث يتيسر للمالك السابق للمشروع أن يحفظ بهيمته الكاملة كما يكون للمشروع محفظا بكل موارثه السابقة ويكون بمنجاة من سوء السمعة . ولكن مزايا الشركات العامة تصبح أكثر وضوحا إذا توسع المشروع توسعا كبيرا ، حيث يمكن اجتذاب رأس المال الجديد يسر إذا ما طرح المشروع أسهمه للجمهور للاكتتاب فيها ، وإذا توفرت لهذه الأسهم سهولة التداول .

وقليل من الناس من يرغب في شراء أسهم لا يمكن التخلص منها بسرعة وسهولة إذا تفاق الأمور . ولهذا السبب تتحول معظم المشروعات الكبيرة إلى شركات عامة وذلك في مرحلة معينة من مراحل نموها ، رغم أنها تكون قد بدأت في أول الأمر كشروعات فردية أو شركات خاصة .

وليس من البائنة القول بأهمية الشركة المساهمة (وخاصة في صورتها العامة المحدودة للمسئولية) بالنسبة لنمو التنظيم الصناعي الكبير في المجتمعات الصناعية الحديثة فهي تيسر بقدر عظيم تجميع المبالغ الكبيرة من رأس المال وذلك باجتماعها للواردات المتعددة للدخرات الصغيرة المنتشرة في المجتمع .

وعن طريق الشركات المساهمة يمكن لأصحاب الإمكانات التواضعة حيازة أسهم أكبر الشركات ، كما يكون لهم حق المشاركة في أرباحها . وفي معظم الحالات يكون من السهل تداول هذه الأسهم عن طريق عمليات سوق الأوراق المالية^(١) التي لا تجمل من الممكن تخشى الالتزامات الدائمة بحسب ، بل وتقل

(١) ويكون الكيان المالي للشركات المساهمة كما سيتضح فيما بعد - مرنا للغاية ، كما يقدم للجمهور فرسا للاستثمار بفروط متنوعة ودرجات متفاوتة من المخاطرة .

من خطر الخسارة وذلك عن طريق التامل المنظم في الأوراق المالية .

ولشركة المساهمة ميزة الاستمرار فهي تمر أكثر من مشروعات العمل القردى وتكون - على عكس الأخيرة - أقل اعتماداً على مجهودات أبناء العائلة الواحدة ، ما دامت قادرة على استئجار خدمات الموظفين التنفيذيين الأكفاء الذين لا يفتنى لهم إقامة مشروعات خاصة بهم لاقضارهم إلى رأس المال . ولكن الشركات المساهمة ليست بدورها خلوا من الميوب ، وهي تمهد سبيل النمو ليس فقط بقدرتها على جذب رأس المال وإنما أيضاً بالسهولة التي يتأتى بها لعدد من المؤسسات أن تنضوى تحت إدارة موحدة . ويمكن لهذه الشركات أن تنمو بدرجة أكبر مما تسمح به مقدرتها الاقتصادية ، هذا النمو الذى يصدر عن رغبة فى القوة الاقتصادية أكثر منه سعياً وراء تحقيق الربح .

وقد يصل المشروع إلى مرحلة يخرج بها عن نطاق الرقابة الفعالة المنظم ، حيث تأخذ بمخافه البيروقراطية والاجراءات العقيمة .

وقد تكون حيازة الأسهم التى تشكل رأسمال الشركة منتشرة بطريقة واسعة بدرجة تجعل المساهمين غير قادرين على ممارسة الرقابة الفعالة على الإدارة ، التى تصبح بدورها غير مسئولة ، الأمر الذى يضر بمصالح المساهمين .

ولدينا بعدد هذا الكثير مما سنفصح عنه فى مرحلة قادمة ، ويمكننا أن نشير فى كلمات وجيزة إلى طريقة إعلان الشركة المحدودة المسئولة Limited Company تودع الشركة لدى مسجل الشركات نظامها الأساسى ولائحتها الداخلية مع بيان برأسمالها الإسمى وتفاصيل عن أعضاء مجلس الإدارة .

ويقدم النظام الأساسى للشركة تفاصيل عن اسمها وموقع مكاتبها المعقدة وأغراضها ومسئولية أعضائها ، وقيمة وطبيعة رأس المال .

وتنظم اللائحة الداخلية الأمور الداخلية لشركة مثل (اجتماعات الساهمين حقوقهم في التصويت — تعيين أعضاء مجلس الإدارة وصلاحياتهم . . . الخ) .
ويجب أن تودع كل شركة عامة قائمة بالأشخاص الموافقين على العمل كأعضاء مجلس إدارة بها، ومواقفهم الكتابية على ذلك وكذا رضاهم بالاكتتاب بحصة من الأسهم تؤهلهم لقيام بهذا العمل وتسديد قيمة تلك الأسهم .

وبعد الانتهاء من فحص هذه المستندات يصدر مسجل الشركات شهادة تأسيس الشركة وتكتسب الشركة صفة الوجود القانوني .

وتستطيع الشركة الخاصة أن تبدأ — في الحال — عملياتها التجارية ، في حين أن الشركة العامة يحال بينها وبين ذلك إلى أن تعلن أن كل عضو مجلس إدارة بها قد اكتسب بالأسهم التي تؤهلها لقيام بعمله وقام بتسديد قيمتها .

كما ينبغي على الشركة العامة أن تودع لدى مسجل الشركات برنامج العمل الملخص بها أو البيان الذي يعمل بموجبه وذلك قبل أن يكون لها أن تمارس حقوقها الاقتراضية أو تدعو الجمهور للاكتتاب في أسهمها .

ويحوى البرنامج الذي يصدر معه دعوة الجمهور للاكتتاب في الأسهم كل المعلومات الضرورية المتعلقة بالشركة متضمنة أصولها — أو الأصول التي ترى حيازتها فيها بد — وكذا الأرباح القديمة وتطلعات المستقبل . . . الخ .

٣ — بيان رأس المال في الشركات

وتعرف القيمة السككية الإسمية للأسهم المصريح لشركة بإصدارها بمقتضى قانونها الأساسي — برأس المال المصريح به *Authorised Capital* كما تعرف القيمة الإسمية (أو القيمة الأصلية) للأسهم التي صدرت بالفعل — برأس المال المصدّر *issued Capital* .

ولا داعى لدفع القيمة الكاملة للأسهم في الحال ، فان كنتب بسهم عادى قيمته جنيه واحد مثلا ، يمكنه أن يدفع شلنين وستة بنسات عند الاكتاب في كل سهم ، ثم خمسة شلنات عند تخصيص هذا السهم له ، وشلنين وستة بنسات أخرى بعد مرور ثلاثة شهور ، أما الشرة شلنات الباقية فتترك على شكل احتياطي لرأسمال غير مباع Uncalled Capital يدفع مستقبلا — وليس له تاريخ محدد — وذلك عند حاجة الشركة إليه .

معنى هذا أنه لا يمكن سحب نسبة من رأس المال التبر مباع والتى يعرف برأس المال الاحتياطي إلا في حالة نشر الشركة .
وقد تصدر الأسهم بملائة — أى بسر يزيد عن قيمتها الاسمية — أو بخمض من تلك القيمة .

ومن الجدير بالملاحظة أن رأس المال المسوح به يعطى فكرة غابرة عن أهمية عمليات الشركة أو القيمة الحقيقية لأصول رأس المال ، كما أن رأس المال المصدّر لا يعطى بدوره إلا فكرة ضئيلة طالما أن جزءاً كبيراً منه يظل غير مباع .

ولا نستطيع تكوين فكرة دقيقة عن حجم الشركة من واقع القيمة الكلية لرأسمالها المدفوع إذا كانت تمول تنمية رأس المال من أرباحها المحتجزة أو ما دامت تحصل على مخزونها من المواد الخام بمائد القروض المصرفية .
ينبع ذلك أن الحصة المملنة عن سهم عادى يمكن أن تعطى السام فكرة غير صحيحة بالمرّة عن مدى ربح الاستثمار وعن مدى ربحية وكفاية الشركة .
ويمكن أن يكون السام قد اشترى السهم بسر يزيد كثيراً عن قيمته الاسمية ، إما لأن السهم صدر بملائة أو لأنه اشتراه عن طريق مسام سابق بعد أن أصدرته الشركة .

مثال : تدرحصة ١٠٪ عن سهم عادى قيمته جنيه واحد عائداً قدره ٥٪
 فقط إذا كان على السام أن يدفع جنيهين لشرائه .
 وتمثل هذه الفائدة (١٠٪) عائداً كبيراً لو أن السام تمكن من شراء
 السهم عند صدوره مقابل خمسة شلنات (وتبقى ١٥ شلناً غير مدفوعة) ، مع أنه
 في هذه الحالة يجب أن نضع في الحسبان المسئولية التي تهبط على السام بدون
 سابق إنذار عندما تطلب الشركة الخمسة عشرة شلناً الباقية عن كل سهم .
 وفيما يتعلق بالشركة وبمعيها يمكن لها أن تعلن فائدة ١٪ فقط عن أسهمها من
 فئة الجنيه ، رغم كونها مشروع مربح حسن الإدارة ، إلا أنها تكون قد
 دفعت ما هو أكثر من القيمة الحقيقية لأصول رأس مالها التي حصلت عليها من
 عائد إصدار الأسهم .

ومن ناحية أخرى ففائدة ١٠٠٪ المثلثة عن سهم عادى من فئة الجنيه
 لا تعنى حتماً أن الشركة ذات كفاية عالية أو أنها تحقق ربها على حساب
 المساهمين . فمن الجائز أن تكون هذه الشركة قد مولت نفسها في الماضي
 بطريقة واسعة من خلال الأرباح التير موزعة ، وذلك حتى تفوق القيمة الحقيقية
 لأصول رأس مالها القيمة الاسمية لرأس المال المصدر .

وفي الحقيقة يمكن أن يكون ربح الشركة - بالنسبة لأصول رأس مالها
 الحقيقي - أقل من ١٠٪ ولكنها تتمكن مع ذلك من إعلان فائدة ١٠٠٪
 عن أسهم رأس مالها العادية^(١) وذلك نتيجة لامتناع المساهمين عن تقاضى الأرباح
 في الماضي .

(١) ينبى أن يكون السهم قيمة اسمية ولو اقتصررت على بنس واحد ، فجأة الأسهم التي
 ليس لها قيمة اسمية تستند على أن القيمة الاسمية ليست بنات معنى بعد إصدار السهم . وكما =

ويمكن تقسيم رأس المال المصرح به إلى أشكال متعددة من الأسهم
فالأسهم الممتازة Preference Shares تعطى لحاملها أولوية المشاركة في الأرباح
بعد حلة السندات وقبل المساهمين الآخرين .

وتحمل هذه الأسهم عموماً معدل فائدة ثابت ، ولكن يسمح لها من حين
لآخر بالمشاركة — بمعنى أنها قد تشارك في الأرباح (وذلك علاوة على معدل
الفائدة الثابت) مع الأسهم العادية بعد أقصى معين ، بعد أن تكون تلك الأسهم
العادية قد نالت حداً أدنى من العائد . وبالإضافة إلى ذلك قد تكون الأسهم
الممتازة تراكبية أو غير تراكبية ولحظة الأسهم الممتازة التراكبية الحق في المطالبة
بأى متأخرات من معدل عائدهم الثابت (المستحق عن سنة أو سنوات سابقة
لم تكن الأرباح فيها تكفي للوفاء بحقوقهم) وذلك قبل أن يحصل حلة
الأسهم العادية على حصصهم من الأرباح . أما حلة الأسهم الممتازة الغير
تراكبية فليس لهم الحق في متأخرات تلك القوائد ، وفي بعض الحالات يمكن أن
تصدر أسهم امتياز درجة أولى وأخرى درجة ثانية (أو أسهم ممتازة فئة « أ »
وأخرى فئة « ب ») وتحول أسهم الامتياز من الفئة الأولى لحلتها أن يأخذوا
معدل عائدهم الثابت قبل أن ينال حلة أسهم امتياز الفئة الثانية شيئاً ^(١) .

وبعد أن توفى كل مطالب أصحاب الأولوية تستحق الأسهم العادية كل
ما يتبقى من الأرباح . ويشار إلى هذه الأسهم أحياناً على أنها الأسهم ذات
الحصص الغير ثابتة التي يحصل أصحابها أساساً عيب غاطر للشروع . وتنشأ هذه
الغاطر أساساً بسبب تقديم حلة الأسهم العادية الغير ثابتة الأرباح للمدات

== نين من المنافسة الهائلة للحجة القائمة على أساس القيمة الاسمية للأسهم والحصص التي
تحدد كنسبة مئوية لهذه القيمة يمكن أن تكون حجة مضللة .

(١) يمكن تدمير أسهم الامتياز من الأرباح فقط أو عن طريق إصدار أسهم جديدة
أي أن حصص الأرباح يجب أن تعدد من الأرباح فقط .

النتيجة المخصصة الترض ، وكذا رأس المال طويل الأجل كتمويل لظك
الاحتياجات الصناعية المحفوفة بالمخاطر .

ويتميز المائد على الأسهم العادية أكثر تقلبا — بطبيعته — من عائد الأنواع
الأخرى من الأسهم وذلك لتأثره بمقدار الأرباح الصافية — ونسبة الأرباح
الصافية التي يقرر المديرون توزيعها (ذلك أنه قد يتم احتجاز جزء من هذه
الأرباح كاحتياطي) — ومدى حقوق أصحاب الأولية من حصة السندات وأسهم
الامتياز وفي بعض الأحيان يكون لفئة ممتازة من حصة الأسهم العادية الحق في
حصة عائد معينة يأخذونها من الأرباح قبل أن يشاركهم فيها بقية المساهمين .

وتمثل الأسهم المؤجلة وأسهم التأسيس نوعا من الأسهم العادية للمؤجلة ،
ومن المتفق عليه عموما أن لهذه الأسهم حق المشاركة في الأرباح بالتساوي مع
الأسهم العادية ، بيد أن تكون الأخيرة قد حصلت على نصيبها من مدله
مثنوى معين .

وتصدر مثل هذه الأسهم — سواء كانت مقسطة أو مدفوعة بالكامل —
لتوفى حقوق منشئ الشركة أو بانئى المشروع الذى تكون الشركة الجديدة
قد تأسست لامتلاكه ^(١) .

ومن النادر حدوثه أن تتكون شركة محدودة وليس من أهدافها أن تمتلك
وتدير مشروعا يكون قائما بالفضل سواء كان مشروعا فرديا . أو شركة ومحدث

(١) من أجل حماية المستثمرين يجب أن يحوى النظام الأساسى للشركة تفصيلات عن هذه
العملية ويجب بالإضافة إلى هذا إلمام القام عن أى عمولات تدفع عند الحصول على الأسهم وذكر
للابالغ المدفوعة لمنشئ الشركة وقفات التأسيس .

أحيانا أن تتكون شركة محدودة المسئولية لحيازة وإدارة أعمال أصول شركتين أو أكثر .

ويمكن للشركة أن تحصل على رأس مال جديد إلى جانب هذا الذي جمعه عن طريق بيع أسهمها — وذلك بإصدار السندات .

وليس السند سهما ولكنه مجرد مستند يعترف بمديونية الشركة بمبلغ معين لحامله وهو ورقة مالية تحمل سعر فائدة ثابت وقد يكون السند قابلا أو غير قابل للاسترداد في تاريخ معلوم مستقبلا .

والسند برهن يضمنه رهن على أصول الشركة وفي هذه الحالة يكون لحامل السند حق الأولوية عند تحويل أصول الشركة إلى قود في حالة إفلاسها . وحيث وجدت أنواع مختلفة من سندات الرهن ينبغي أن توفى حقوق حملة سندات الرهن من الفئة الأولى قبل غيرهم من حملة سندات الفئة الثانية وهكذا .

ويستطيع حامل السندات البسيطة (التبر مضمونة برهن) أن يطالب بحصة مساوية عند تحويل أصول الشركة إلى قود في حالة إفلاسها شأنه في ذلك شأن أى دائن آخر من دائني الشركة وذلك بعد أن توفى بالكامل حقوق حامل السندات المضمونة برهن ولا يعتبر حامل السند بأى حال مساهما في المشروع فهو دائن للشركة — شخص أقرض الشركة ما لا مقابل ممدك فائدة متفق عليه وفي حين أن القوائد تدفع لحامل السند مما تحقق من الأرباح وبينما تكون لحقوقه الأولوية فيها ، فهذه الحقوق ينبغي الوفاء بها سواء ربحت الشركة أم لا ، فاقوائد المستحقة لحملة السندات هي أول ما يتخذ أرباح المشروع .

وبالإضافة إلى البند عن الخطورة باقراض المال إلى أى فرد أو جماعة — فإن حامل السند لا يشارك في مخاطر المشروع وهو لا يهيمه إذا حقق المشروع ربحا

كثيرا من علمه ، وقد تصدر السندات فرادى وعلى فترات متقطعة ، وقد تصدر كمية كبيرة منها دفعة واحدة ، ففي الحالة الأولى يمكن أن يصدر السند كضمان لقروض مصرفي ، ويمكن في الحالة الثانية أن تطرح الشركة كمية من السندات للجمهور للاكتتاب فيها .

ومن المعتاد في حالة صدور عدد كبير من السندات أن تقدم الشركة عقد توكيل لصالح وكلاء عن حملة السندات ، ويمتضى هذا العقد تنقل الأصول التي تضمن السندات إلى الوكلاء بينما يتعارف على بقائها في حيازة الشركة ما دامت توفى حملة السندات حقوقهم .

ويستطيع الوكلاء عندئذ حماية حملة السندات وذلك ببيع أصول الشركة أو إجبارها على تعيين حارس قضائي إذا حدث ما يضر بحقوق حملة السندات .
ورعوى عقد التوكيل حملة السندات أيضا من إمكانية إقتال أصول الشركة بصناديق يكون لها الأولوية قبلهم وتضر بمصالحهم .

الملكية والرقابة

تقول ملكية الشركة لجماعة المساهمين ولكنهم يكونون من الكثرة بحيث يصعب عليهم مباشرة مهام الإدارة ولذا توكل مهمة الإدارة إلى مجلس الإدارة ويمتنع كل عضو فيه أجراً عن خدماته . ويتفاوت عدد أعضاء مجلس الإدارة ، وينبئ أن يحوز كل عضو عادة حداً أدنى معيناً من الأسهم يؤهله للقيام بمسئله ، وينص عليه في اللائحة الداخلية للشركة ^(١) .

ومجلس الإدارة هو المسئول عن السلوك العام للشروع وعن كل ما يرد

(١) ترفض سوق المانية بلندن السماح لأحد بالتعامل بالأسهم فيها إذا لم يكن مستوفيا لهذا الشرط .

ذكره في برنامج الشركة ، ولكن غالبية أعضاء المجلس لا تتدخل بطريقة فعالة في التصريف اليومي لأمرؤ المؤسسة ويفوض هذا الأمر إلى بعض الموظفين التنفيذيين الذين يكون رئيسهم مديرا عاما .

وقد يتحرر هذا المدير نسبيا من الإشراف المباشر والرقابة عليه ، ولكن من المتأد أن يقوم بعض الأعضاء العاملين (كرئيس مجلس الإدارة أو كالأما) بتكريس قسط كبير من وقتهم لمباشرة المشروع .

ويكون الموظفون التنفيذيون في هذه الحالة ، مسئولين مسئولية مباشرة وبكل معنى الكلمة أمام هؤلاء الأعضاء العاملين الذين يكون لهم الرقابة الفعالة على سياسة المؤسسة . وينبئ أن تعتمد الشركة العامة المحدودة المسئولية إجتماعيا سنويا عاما للمساهمين يقدم فيه المديرون ميزانية عمومية تمت مراجعتها ، كما يلقي رئيس مجلس الإدارة في هذا الاجتماع عادة بيانا عاما عن أحوال الشركة . ويمر في نفس الاجتماع انتخاب مجلس إدارة جديد بتصويت المساهمين وغالبا ما يبادر تعيين مجلس الإدارة القائم .

وينص في اللائحة الداخلية على صلاحيات المساهمين في التصويت وهي تتفاوت تفاوتا كبيرا من شركة إلى أخرى ، فقد لا يكون لحصة الأسهم الممتازة حق التصويت إلا إذا لم توفي حقوقهم في الفائدة الثابتة . ويمكن أن تحظى بعض فئات الأسهم العادية بصلاحيات تصويت — أكبر بكثير — بالنسبة لتقييمها الإجماعي — من الفئات الأخرى .

وبذلك تنحصر الرقابة على الشركة في دائرة محدودة من المساهمين لا تمتلك إلا نصيبا ضئيلا من المؤسسة . وتتفاوت إجراءات التصويت بدورها من شركة إلى أخرى تفاوتا كبيرا ، مما يحمل من المتأد غالبا الأخذ بجمعهم ملائم .

وليس هناك ما يمنع من إصدار أسهم عادية لا تتمتع بحق التصويت إلا أنها نادرة نسبيا في هذا البلد . ويثور الجدل العنيف بين الآراء المؤيدة والآراء المعارضة لثل هذه الأسهم . حيث ترى بعض الآراء من ناحيتها — أن أصحاب رأس المال الذين يتحملون ثمة المخاطرة الكبيرة للمشروع هم أولى الناس بالرقابة النهائية عليه . كما أن الأسهم التي لا تتمتع بحق التصويت قد لا تجذب المستثمرين مما يجعل تكوين رأس المال صعبا وكثير النفقات .

وتتيح هذه الأسهم للجموعات الصغيرة من المساهمين الرقابة على الشركة وقد يستعملون سلطتهم ضد مصالح المساهمين الآخرين .

ويحصر الجدل من ناحية أخرى — في أن كثيرا من المساهمين يستثمرون أموالهم لجرد المشاركة في الأرباح ولا تتوفر لديهم المقدرة ولا الرغبة في أن يكون لهم القول الفصل في إدارة أصول الشركة . فضلا عن ذلك ، فإن ملكيات الأسهم تكون من الصغر وسعة الانتشار بحيث تتراخى تماما سلطة المساهمين العاديين إلا إذا نظموا أنفسهم ، كما أنهم نادرا ما يمارسون سلطتهم عن طريق حضور اجتماعات المساهمين والتصويت فيها أو توكيل من ينوب عنهم في ذلك . وكما نلاحظ تهديد جمهور المساهمين بالإطاحة بالإدارة كلما أمكن أن تكون الإدارة أبعد نظرا أو أكثر كفاية ، ولا ريب في أنها قد تكون أقل ترضاء لروض الإدارة من الخارج take — Over bids ولو أن هذا لا يمد ميزة في نظر بعض المراقبين .

وقد أخذت هذه العروض في الازدياد في السنوات الأخيرة . وهي تنشأ عن تقدم جماعة من خارج الشركة بعرض إلى المساهمين فيها لشراء أسهمهم بسعر يربو كثيرا على السعر الجارى في سوق الأوراق المالية وذلك تحت شرط بأن

يكون عدد المساهمين القابلين للعرض كافيا لتمكين تلك الجماعة الخارجة عن الشركة من الهيمنة عليها .

وقد تكون مثل هذه العروض وسيلة يحقق بها الاندماج المطلوب للمؤسسات .

وربما كان تهديد عروض الإدارة من الخارج حائثا على الارتقاء بكفاية الإدارة ، غير أن هذه العروض قد تكون بدورها وسيلة لاستئثار خيرات أى مشروع يتميز بالكفاية .

وتفسر الزيادة في قيم رؤوس أموال الشركات ذلك الانتشار لعروض الإدارة من الخارج منذ الحرب العالمية . وقد يكون هذا نتيجة للتضخم العام في أسعار الأصول الناتجة (مثل أراضي العقار الثابت والبناني) واحتجاز الأرباح . ولا تنعكس القيمة للزيادة للأصول عموما انعكاسا كاملا في الميزانية العمومية ، بينما تنخفض قيمة الأسهم في سوق الأوراق المالية نتيجة لذلك السياسة الجامدة لتوزيع القوائد .

ونستطيع الشركات القابضة take -- over bidders عند ما تبدأ هيمنتها أن تحول هذه الأصول بأرباح كبيرة لصالحها .

وقد أعوز بد عروض الإدارة الموارد الكافية لجلسها ضاعة ، كما أن المزايدة المتنافسة لعروض الإدارة من الخارج قد انتهت إلى تقديم عروض لا يمكن تحقيقها تقريبا .

فعلا عن أن التقلبات الناشئة في أسعار الأسهم والتضخم الوقتي في الإدارة قد دعت إلى المطالبة بنوع مامن الرقابة . وعلى الرغم من أنه يبدو من غير المعقول منع عروض الإدارة من الخارج ، إلا أن الجهود تبذل لاستصدار قانون ينظم السلوك

ما يخفف من حدة سوء التصرف . ويمكن لثل هذا القانون أن ينص على طريقة تقديم العرض في الحال إلى مجلس الإدارة - الذى يمكنه عندئذ إصدار النصح للمساهمين ، مما يعطى فرصة للدعاية المبكرة والممكنة للعرض وشخصية مقدمه - وقد يكون من الممكن استصدار مثل هذا القانون إذا عضدته المؤسسات المالية .

وتتورأ الكثير من المسائل الهامة والصعبة عند الشروع في تكوين شركة محدودة المسئولية ، فمن المرغوب فيه أن يبقى رأس المال المرح به كبيراً بما فيه الكفاية تمكيناً للتوسع مستقبلاً . وينبئ من بعض وجهات النظر أن تكون كمية رأس المال المصدرة محدودة بالحاجات الحالية للشركة ، غير أنه من الضروري أن تذكر أن إصدار دفعات صغيرة نسبياً من رأس المال تتوالى على فترة من السنين تكلف أكثر مما لو أصدرناها دفعة واحدة . وتحدد صيغة المشروع إذا كان رأس المال ينبنى الإكتتاب فيه كاملاً منذ البداية أم لا ، فالمصارف مثلاً تفضل الاحتفاظ باحتياطي وافر من رأس مال غير مباع يكون موجوداً لتغطية المصروفات الطارئة . ومن السير أيضاً البت في مسألة النسب التى ينبئ أن يتكون على أساسها رأس المال بإصدار الأنواع المختلفة من السندات والأسهم .

ولو أخذنا على سبيل المثال مشروعا فرديا مريحا يكون على وشك التحول إلى شركة عامة محدودة المسئولية - مما يتطلب رأس مال كبير يمكنه من التوسع ، كما يتوقع له أن يدر مباح مجزياً - لوجدنا أن من المحتمل تكوين جزء كبير من رأس المال بإصدار السندات والأسهم المستأجرة .

ويمكن عندئذ أن نتوقع فوائد عالية جداً لجزء صغير نسبياً من الأسهم العادية ويقال عن مثل هذه الشركة أنها مدعومة ذاتياً . ويحتمل حدوث هذا

لورغب مالك للشروع - هو أو المؤسسون الذين قدموا عربوناً لشراء المشروع ويقومون بتكوين شركتهم لهذا الغرض - في الاحتفاظ لنفسه ليس بأكثر حصة ممكنة من الأرباح لحسب ، ولكن بهيئته المستمرة على الشركة أيضاً ، حيث يخصص له على الأرجح معظم المدد المحدود من الأسهم العادية المنتمة بحق التصويت في مقابل أصول مشروعه الذي يقوم فعلاً ببيعها لشركة .

وينصب جل اهتمام المشتري العلوح للأسهم العادية على إمكانيات تحقيق الشركة للربح غير أن طريقة تدعيمها يصبح أيضاً من الاعتبارات الهامة لديه . ولبقاء الأشياء الأخرى على ما هي عليه يكون المشتري أقل ميلاً لشراء كلما كبر حجم الالتزامات ذات الفائدة الثابتة التي يجب الوفاء بها قبل أن تتطلع الأسهم العادية لحقها في الفوائد . لهذا يعجم مؤسسو الشركة - في ظروف معينة - عن زيادة درجة التدعيم الذاتي خشية التقليل من جاذبية الإصدار بالنسبة للمستثمر المحتمل (١) . وسبقت الإشارة إلى خضوع الشركات لنصوص قوانين الشركات ، ولقد أدخل قانون الشركات لسنة ١٩٤٧ عدداً من الإصلاحات الهامة التي أقرها فيما بعد قانون الشركات الموحد لسنة ١٩٤٨ .

والتانون الأخير هو الذي يحكم شئون الشركات للساهمة . ومهمة مسجل الشركات أن يرى مدى امتثال الشركات لهذا القانون .

(١) قد يقاسي التدعيم الذاتي جوزيف صافي الفائدة الناتجة كسبة مئوية من الدخل الصافي وعلى هذا أساس بين تحليل الشركات المذكور لسنة ١٩٥٩ انخفاض درجة التدعيم بأقل من عشرة في المائة بالنسبة لسنتين في المائة من الشركات ، وارتفاعها بما يربو على عشرين في المائة في أقل من عشرين في المائة من كتاب *Studies in company Finance* تحرير Tew - طبعة كبرديج سنة ١٩٥٩ .

ولا ينسئ في هذا المقام تناول نصوص القانون بالتفصيل ^(١) .

والهدف العام من هذا التشريع هو حماية المستثمرين من الغش وتسهيل رقابة المالكين على الإدارة دون وضع قيود لا داعي لها على المشروع وكفاءة الإدارة .

ويطلب قانون الشركات مراجعة مستمرة ليشتمل مع الظروف الاقتصادية والتجارب المتغيرة للشركات . ولقد وضع قانون سنة ١٩٤٧ على أساس من توصيات لجنة كوهين . Cohen Committee لسنة ١٩٤٥ التي استهدفت إحكام رقابة الساهمين على الإدارة والتقليل من فرص غش المستثمرين عن طريق البرامج الملققة وتقديم البيانات الوافية من النتائج المالية للمشروع . ومن ثم فقد مدت مهلة الاعلاص من اجتماعات الساهمين ، ويمرر تعيين أعضاء مجلس الإدارة بالاقتراع عليهم فردا فردا فيما خلا الشركات الخاصة ، كما يمكن بقرار عادي عزل عضو مجلس الإدارة قبل انتهاء مدة عضويته . وأصبح هؤلاء الأعضاء مسئولين عما قد يسقطه البرنامج من عناصر مهمة كما ينبغي عليهم إبداء الأسباب ايجابية التي تمعدوا بهم إلى الاعتماد على تقارير الخبراء القنيين التي كثيرا ما ترد منها مقتطفات مختارة في برامج الشركات .

ويقتصر الاعفاء من الالتزام بمسك الحسابات على الشركات الخاصة التي لا تكون جزءا من المجموعات التي تنضوى تحت شركات عامة

وفي نوفمبر سنة ١٩٥٩ تألفت لجنة إستقصاء برئاسة الورد جنيكنز لإعادة النظر في نصوص وطرق تنفيذ قوانين الشركات . ولقد طلب من اللجنة أن تنظر

(١) نجد تناولا أكثر تفصيلا في كتاب . Private Corporations & their Control .
غايب Levy طبعة روتدج سنة ١٩٥٠ .

في الواجبات التي ينبغي على أعضاء مجلس الإدارة القيام بها، وكذا حقوق المساهمين وذلك في ضوء الظروف والتجارب الحديثة، بما في ذلك عروض الإدارة من الخارج وأن توصى عموماً بما تراه من تشديدات مرغوبة في القانون . ويتضح من ذلك أن زيادة إحكام القانون حول الشركات بات أمراً وشيك الحدوث .

هـ - الأشكال الأخرى للمشروعات

وما سبق من تناول موجز للشروع الفردي وشركات الأشخاص والشركات المسجلة لا ينطى كل الأشكال التي يمكن أن يخضعها المشروع .

فهناك بعض المشروعات الساهمة التي تسجل تحت قوانين خاصة مثل قوانين جمعيات البناء وقوانين جمعيات الصداقة وقوانين الجمعيات الصناعية وجمعيات الثقة . ومن ثم فهي لا تعد شركات بمعنى أنها خاضعة لنصوص قوانين الشركات ، ذلك أن أى جمعية تقوم بعمل ما يمكن أن تسجل وفقاً لهذه القوانين وتكون متمتعة بميزات وخاضعة لقيود معينة . وتعفى الجمعيات المسجلة - بوضعها هذا - من الخضوع لضريبة الدخل ، كما تكون مسئولية الأعضاء محدودة .

وينبغي أن تسجل هذه الجمعيات قواعدها لدى رئيس السجلين للجمعيات الصداقة وأن تحوز قبوله ، كما ينبغي أن يراجع حساباتها مراجع عمومي ، ولا يزيد ما يحوزه الساهم عن (٥٠٠) جنيه ، كما يمنح المسجل عائداً سنوياً إذ أن مهمته أن يرى إذا ما كانت الجمعيات تسير وفقاً لمقرراتها ، وأنها تلتزم بالقانون الذي سجلت بمقتضاه أم لا .

ولا تعتبر كثيراً من الجمعيات التي تسجل تحت هذه القوانين شركات بالمعنى المألوف للكلمة (ومثالها : جمعيات التوفير ، والتقانات وصناديق الأمانة ...) ويشتمل غالبية الجزء الباقي في تجارة الجملة والتطاعى (مثل الجمعيات التعاونية لتجارة التجزئة والجمعيات التعاونية لتجارة الجملة) وكذلك تمويل شراء المساكن « جمعيات البناء » .

وخلاصة القول أن المشروعات التي تسجل بمقتضى هذه القوانين ليست على درجة كبيرة من الأهمية في دراسة التنظيم الصناعى ، وإن كانت الجمعيات التعاونية للتجار بالجملة التي تضطلع بالعديد من نواحي النشاط في الصناعات الصوبية وكذلك الكثير من المؤسسات الصغيرة التي تقوم بإنتاج التسييج والملابس وكذا صناعة الأحذية والطباعة .. الخ يتم تسجيلها بهذه الطريقة .

ويمكن إغفال بعض الأنواع الأخرى من المؤسسات ومن أهمها المؤسسات الكبيرة التي تنشأ بمقتضى القانون لتدير أصول الصناعات التي تكون قد أمت « أى التي انتقلت للملكية العامة » منذ عام ١٩٤٥ ، ومن أبرزها الفحم ، الغاز ، الكهرباء ، والسكك الحديدية والطيران المدنى والبنوك المركزية (بنك إنجلترا) .^(١)

ويوجد كذلك قطاع آخر يختلف بعض الشيء ويشتمل في بعض المؤسسات العامة التي تكونت بعد الحرب ومثالها لجنة القنابات وهيئة ميناء لندن وهيئة الإذاعة البريطانية وأعمال الخدمات كالبريد وجميعها تخضع في إدارتها مباشرة لهيئة حكومية .

وهذه الأنواع تبدو قليلة الأهمية في دراسة كدراستنا ، وينسحب ذلك

(١) يرد الفصل الخامس لدراسة الصناعات المؤممة .

أيضاً على الشركات القليلة التي تأسست بمقتضى امتياز ملكي ومثالها (شركة خليج هدسون وشركة الهند الشرقية) ومن السير أن تقدر على وجه الدقة الأهمية النسبية لتلك الأنواع من المشروعات ، وإذا ما تمحدثنا على مستوى الاقتصاد ككل ، فإن ما تسام به الشركات في النتائج القوي الاجمالي يناهز $\frac{٦٠}{١٠٠}$ كما أن الهيئات العامة تسام به $\frac{١٠}{١٠٠}$ ، وربما بلغ ما تسام به المشروعات تحت التأسيس وشركات الأفراد وشركات الأشخاص $\frac{٢٠}{١٠٠}$.
وإذا استثنينا الشركات الراكدة والمطلقة يبق لدينا حوالى ٩٠٠٠ شركة عامة نشطة منها ٤٥٠٠ شركة مقيدة في سوق الأوراق المالية .

وتقوم حوالى ١٥٠٠ شركة من النوع الأخير بالعمل أساساً في الميدان المصرفي والتأمين والشحن البحري والزراعة . . كما تقوم ٣٠٠٠ منها بالعمل أساساً في الصناعة التحويلية والبناء والتوزيع ، وبالإضافة إلى ذلك يوجد ٢٥٠٠ شركة خاصة و ١٧٥٠ جمعية تعاونية (١) .

وإذا ما نظرنا للصناعة باعتبارها تشمل الفئات من ٢ - ١٨ التي يضمها التصنيف الصناعي النموذجي فإن الشك لا يتطرق إلى أهمية الشركات العامة والهيئات المقيدة بسوق الأوراق المالية ، وتشمل الأخيرة على الفئتين ١٨ و ٢ (الصناعات والمرافق العامة) في حين أن الشركات العامة المقيدة بسوق الأوراق المالية تستوعب ما يقرب من نصف المائة في الفئات من ٣ - ١٧ (الصناعات التحويلية والبناء) .

ملحق للفصل الأول

في عام ١٩٥٨ طرأت بعض التعديلات على التصنيف الصناعي النموذجي وإن بقيت الأسس الجوهرية كما هي ، وقد بدأ العمل بالتصنيف الجديد خلال عام ١٩٥٩ ، وبالرغم من كثرة التعديلات إلا أنها طفيفة نسبياً وإن كان هذا لا يقلل من أهمية بعضها ، فمثلاً تصليح السيارات وإيوائها وتموينها كانت تندرج فيما سبق تحت المركبات (في الفئة ٧ ولكنها انتقلت إلى فئة (الخدمات المتنوعة) . وقد طرأت بعض التعديلات على ترقيم الفئات فوجد مثلاً أن الأجهزة الدقيقة والمجوهرات التي كانت تنفرد بها فئة خاصة (الفئة ٩) لم تعد بحدودها ، بينما أنشئت فئة جديدة خاصة ببناء السفن والمهندسة البحرية (الفئة ٧) ، كما حدثت اختصارات في المناوين والتقسيمات القرعية^(١) .

والفئات الجديدة بعد التعديلات :

- ١ - الزراعة - الغابات - الصيد .
- ٢ - المناجم - المحاجر .
- ٣ - الغذاء والمشروبات والتبغ .
- ٤ - الصناعات الكيماوية والصناعات المسككة .
- ٥ - صناعة المادن .
- ٦ - السلع الهندسية والكهربية .
- ٧ - بناء السفن والمهندسة البحرية .
- ٨ - المركبات .

(١) توجد مائة حول التعديلات الأساسية ، في نشرة Economic Trends أكتوبر ١٩٥٧ .

- ٩ - الملح المعدنية التي لم يرد ذكرها في فئة أخرى .
- ١٠ - المنسوجات .
- ١١ - الجلود - المصنوعات الجلدية - القراء .
- ١٢ - الملابس - الأحذية .
- ١٣ - الطوب - القنار - الزجاج - الأسمت .
- ١٤ - الأخشاب والأثاث .
- ١٥ - الورق - الطباعة - النشر .
- ١٦ - صناعات تحويلية أخرى .
- ١٧ - التشييد .
- ١٨ - المياه - الغاز - الكهرباء .
- ١٩ - النقل - المواصلات .
- ٢٠ - تجارة التوزيع .
- ٢١ - التأمين - المصارف - التمويل .
- ٢٢ - المهن المهنية والعلمية .
- ٢٣ - خدمات متنوعة .
- ٢٤ - الإدارة العامة - الدفاع .

الفصل الثاني

تمويل الصناعة

علينا أن ننظر الآن في كيفية تكوين الأموال التي تستغلها الصناعة في مجالاتها الإنتاجية المختلفة ومن الطبيعي في هذا الصدد أن يتجه بنا الفكر إلى المصارف التي - تنشأ أساساً بفرض الحصول على الأموال في صورة ودائع وإقراضا للمقرضين للمضومين .

١ - دور المصارف والمؤسسات التمويلية الأخرى

لا تعتبر المصارف من المصادر المباشرة والمهية بالنسبة لتمويل الصناعي في هذا البلد ، إذ أنها تقدر إلى أبعد الحدود التزاماتها تجاه مودعيها . وطالما أن ودائع المصارف تكون عرضة لسحب القوضى أو لسحب بمدة قصيرة فإنها تتحجم عن خوض غمار المخاطر التي تحف بتمويل الصناعة . وتنقسم هذه المخاطر إلى شقين :

(١) مخاطر عدم سداد القرض كلية .

(ب) مخاطر عدم تمكن المقرض - رغم كونه مضموناً - من سداد القرض في وقت ملائم من وجهة نظر المصرف . وفي حالة طلب الأموال من مصرف للمساعدة في إنشاء مشروع جديد ، فن الطبيعي أن تزايد مخاطرة الضياع الكلى للقرض . وعلى الرغم من أن مدير المصرف قد يكون مقتنعا بأمانة طالب القرض ، إلا أنه قد لا تتوفر لديه الأدلة الوافية عن كفاية المشروع

وقد نموزه أيضا تلك الخبرة الفنية التي تمكنه من الحكم على مستقبل المشروع الجديد ومن ثم فإن المصرف قد لا يفكر في تقديم المال للمساعدة في بناء المشروع الجديد إلا إذا كان القرض المطلوب صغيرا ومضمونا بما فيه الكفاية . فإذا ما كان القرض مطلوبا لمشروع مربح وقائم بالنصل فإن مدير المصرف يكون أكثر أطمئنانا عند نظر هذا الطلب .

وتتمثل المخاطرة الكبرى هنا في اعتبارات عدم السيولة illiquidity ، ومن ثم فإن المصرف يكون على استعداد لتقديم القرض بشرط أن يكون مطلوباً لأغراض رأس المال وبحيث يمكن اعتباره ذو سيولة ذاتية self-liquidating . وعلى ذلك فإن المصارف - على سبيل المثال - تكون مستعدة في الظروف المواتية للتحويل عن طريق القرض أو السحب على المكشوف Over draft وذلك لشراء المواد الخام التي تدر بعد تشغيلها وتسويقها عائداً يمكن من سداد القرض في فترة وجيزة من الزمن ، غير أن المصارف لا تقوم بطبيعة الحال بتقديم رأس المال المتوسط أو طويل الأجل للصناعة وذلك في حالة إذا ما كان مطلوباً لشراء الآلات وإقامة المباني أو ما شابه ذلك ، فهنا تتفاقم مخاطر عدم السيولة ، كما لا يمكن تماماً استبعاد مخاطر الضياع السكلي للقرض . وتذهب المصارف في تبرير ذلك إلى أن مثل هذه المخاطر لا تتناقى مع واجباتها تجاه مودعيها فحسب بل أن تقديم رأس المال المتوسط والطويل الأجل هو من شأن مالِك المؤسسة (وهم المساهمون العاديون في حالة الشركات المساهمة) فهو الذي يضمن الأرباح .

وبنفس النظر من هذه المخاطر فإن المصارف تردد في شراء الأسهم العادية لشركة من الشركات طالما أن ذلك قد يورطها في مهام الإدارة الصناعية التي يثقل عليها القيام بها . ومن غير المقبول أن نخلص من ذلك إلى أن المصارف

لا تقوم على الاطلاق بتقديم رأس المال المتوسط وطويل الأجل للصناعة ،
ذلك أن السحب على المكشوف قد يتجدد بطريقة منتظمة ومطردة وهذا يعني
أن المصارف تقوم في واقع الأمر بتقديم رأس المال طويل الأجل .

ومن أسباب مثل هذا التجديد إدراك المصارف إلى أن الإلحاح في طلب
السداد قد يضطر المدين إلى تصفية أصوله . وفي هذه الحالة قد لا يحصل المصرف
إلا على النزر اليسير أو قد لا يحصل على شيء البتة عند تسوية مستحقاته ، ذلك
أنه يأتي بعد حملة السندات برهن ويتساوى في الدرجة مع الدائنين التجارئين .
وقد جرت مثل هذه الأشياء على نطاق واسع في فترة الثلاثينيات .
إذ لم تستطع المصارف أن تدير النظم الطويلة التي تصرف بها المؤسسات أمورها .
وهي مثقلة بالديون . ولذلك نشطت المصارف إلى ترويج إعادة تكوين
رؤوس الأموال financial Reconstructions واتساج المؤسسات
Amalgamations وحتى التكتلات الاحتكارية Cartels وذلك على أمل تخفيف
الخصائر الجسيمة التي تلحق بأموالها . وقد تمخضت معظم عمليات إعادة تكوين
رؤوس الأموال عن قيام المصارف بتقديم قروض أكثر للمؤسسات القائمة وكانت
في الغالب تأخذ أسهما عادية في مقابل تسوية حقوقها القائمة .

وينبغي أن نذكر أن تلك الفترة كانت فترة كساد استثنائي ، وما كان
يتسنى لهذه المصارف أن تضاعف ذلك الموقف الذي وجدت نفسها فيه .

وإن كان هذا لم يحول دون سيل النقد الذي انهمر على النفوذ الذي
اكتسبه المصارف في الإدارة الصناعية والأساليب التي استخدمتها هذا النفوذ .
ولكن مما لا شك فيه أن المصارف لم يكن ينبغي أن تصون مصالحها
فحسب ، بل وكانت تتجنب أيضا النتائج الاجتماعية المترتبة على فشل المشروعات

على نطاق كبير ، قد كانت تتنازل عن أعداد كبيرة من الأسهم في حالات كثيرة عندما كان الضغل يمل عليها ذلك .

ومنذ عام ١٩٤٥ تنورت الأمور كثيراً عما كانت عليه قد دعمت العملة الكاملة وساد الرخاء ميدان الأعمال ولزفت درجة سيولة مراكز المصارف وكانت أشد ما تكون رغبة في تقديم القروض .

وعلى الرغم من أن المصارف كانت تفضل الإقراض قصير الأجل اقلى يتمتع بالسيولة الذاتية ، إلا أنها قد أخذت تعمل عن ذلك بالتدريج^(١) .

وقد تبلى ذلك باقصر في مشروعات (القروض الشخصية) بل وتدها إلى حد تمويل المساكن والمصارف الصناعية . وتختص الأخيرة بعمليات الشراء بالتقسيط وهي تستمد أموالها أساساً من ودائع المشروعات العامة والتجارية ، كما أنها تستعين - جزئياً - بقروض المصارف ، ولكن حجم الائتمان للشراء بالتقسيط (بفرض الحصول على رأس المال الصناعى) يمد ضئيلاً نسبياً .

وتعتبر الأجهزة المخصصة - من وجهة نظرنا - أجدر بالاهتمام ، إذ أنها تقوم بالاشتراك مع المصارف فى الاستثمار وليس فى تقديم القروض ، وذلك بشراء الأوراق المالية للمشروعات .

ويبدو أن هذه هى الطريقة الملائمة الوحيدة التى يتسنى للمصارف أن تمول - من خلالها - احتياجات الصناعة لرأس المال طويل الأجل .

وفى خلال الثلاثينيات تأسس عدد من هذه الأجهزة التى كانت تهدف أساساً إلى إعانة المشروعات الصغيرة ، وربما كان أهمها شركة Charter house

(١) من تقرير اللجنة من « عمل النظام النقدى » كتيب الترميمات رقم ٨٢٧ لسنة ١٩٥٩ - صفحات ٤٦ - ٤٩ ويشار إليه فيما بعد بـ « تقرير رادكليف » .

Industrial development Company التي قام بتأسيسها في عام ١٩٣٤ .
Charterhouse investment trust وهو بيت من بيوت الإصدار وذلك
بالاشتراك مع شركة للتأمين ومصرفين يأخذان شكل الشركات المساهمة .
وكانت هذه الشركة ترى إلى تمويل المشروعات الصغيرة بمبالغ تصل إلى
١٠٠.٠٠٠ جنيه على أن تقنع بأن المؤسسة التي تطلب الأموال مؤسسة مرموقة
وتتوفر لإدارتها السكفاءة المطلوبة ، وأنها تحتاج هذه الأموال لفرض التنمية
الجييدة وليس لرأس المال العامل . وقد كانت هذه الأموال تقدم بصفة عامة
في صورة مساهمة بشراء الأسهم الممتازة التي تصدرها الشركة المانحة .

وفي سنة ١٩٤٥ بدأت محاولة جديدة لتحسين إمداد الصناعة برأس المال
اللازم لها وذلك عندما تأسس جيازان ماليان جديديان ، بلغ رأس مال أكبرهما
(هيئة تمويل الصناعة Finance Corporation for industry) حوالي ٢٥
مليوناً من الجنيهات اكتسبت فيه عدد من شركات التأمين وشركات الاستثمار
ومعها بنك إنجلترا وتصل القدرة الاقتراضية لهذه الهيئة إلى ١٠٠ مليون جنيه
تقدمها أساساً كمصارف الودائع . ويتم التمويل عادة عن طريق القروض الطويلة
أو قصيرة الأجل ذات الفائدة الثابتة والمضبوطة برهن على أصول المقترض .
ولكن هذا لم يمنع — في الوقت نفسه — من مشاركة « هيئة تمويل الصناعة »
F.C.I. في أرباح المشروع الذي تقوم بتمويله ، فقد كانت الهيئة أكثر
حاشية نشاطاً في مجال تمويل برنامج تطوير صناعة الصلب . أما أصغر
الجهازين (هيئة التمويل الصناعي والتجاري Industrial and Commercial
finance corporation) فقد تأسست بفرض تقديم رأس المال المتوسط وطويل
الأجل في حدود مبالغ تصل إلى ٢٠٠.٠٠٠ جنيه وقد قام بنك إنجلترا وبعض
المصارف التي تأخذ شكل الشركات المساهمة بتقديم رأس مال الهيئة البالغ

قيته ١٠ مليوناً من الجنيهات (الجزء المدفوع منه) كابلت القدرة الاحتراضية
الهيئة ٣٠ مليوناً من الجنيهات اقررت بتقديمها المصارف الأعضاء في الهيئة ،
وقد كان مسموحاً للهيئة بتقديم القروض مقابل الفائدة الناتجة أو على أساس
المشاركة في أرباح المشروع الذي تموله .

ولقد تحقق لكل من الهيئتين قدر متواضع من النجاح فقد بسرت هيئة
تمويل الصناعة F.C.I. إقامة مشروعات التنمية الواسعة النطاق التي ما كان ينسئ
لأية مؤسسة تمويلية أخرى أن تساعد على قيامها وكان هذا بسبب ضخامة تلك
المشروعات وطول المدة اللازمة لبنى عمارها . كما ترك «هيئة تمويل الصناعة»
حرية الاختيار عند استردادها لأموالها بين أن تأخذها هداً أو في صورة أسهم
عمارة وعادية .

أما هيئة التمويل الصناعي والتجاري I.C.F.C فقد استثمرت قدراً كبيراً
من أموالها في الأسهم الممتازة والعادية وكان معظم ما تمتلكه غير مقيد في
سوق الأوراق المالية ولقد بذلت هذه الهيئة كل ما في وسعها من جهد لتلبية
طلب المشروعات الصغيرة^(١) رأس المال طويل الأجل ، ولكنها لم تف
بكل ما كان متوقفاً منها ، ذلك أن مركزها لم يسمح لها بالمخاطرة بأموال
المصرف، وذلك لأنها كانت متعيدة باقتصارها على الاقتراض منه، هذا بالإضافة
إلى التقييد الواقع عليها بالنسبة للمشاركة في الإصدار ، إلا أن من الممكن أن
نتنظر منها الكثير في المستقبل .

وفي عام ١٩٥٩ دفعت المصارف الجزء الغير مدفوع (٧٠٥ مليوناً من

(١) انظر هذه المسئلة حيث تناقش بالتفصيل في الباب (٤) من هذا الفصل (تمويل
المشروعات الصغيرة) .

البحيات) من الأموال التي تسام بها مقابل الأرباح الثابتة .
وقد خول الهيئة إصدار السندات في السوق بهدف الحصول على أرملة
جديدة تستثمرها في الصناعة .

وفي نفس السنة وأقت المصارف المساهمة في هيئة التمويل الصناعي
والتجاري I. C. F. C على زيادة الحد المسموح للهيئة بالمساهمة به في أى
إصدار من ٢٠٠,٠٠٠ جنيه إلى ٣٠٠,٠٠٠ جنيه .

وبذلك يتضح لنا أن المصارف على الرغم من ضآلة مساهمتها إلا أنها
تسام بأكثر مما تتصور في احتياجات الصناعة من رأس المال طويل الأجل ،
وإن كانت مساهمتها غالبا ما تتخذ أشكالا غير مباشرة ، ونفى أن نميز تميزاً
فاطما بين دورها ودور الأجهزة المالية الأخرى مثل شركات التأمين . ذلك
أن الأخيرة تستثمر مبالغ طائلة في الصناعة عن طريق سوق الإصدار الجديد ،
ونادراً ما تقدم القروض للمؤسسات لأغراض خاصة كأن تقوم هوما بتحويل
المباني برهن ، في حين أن المصارف لا تقدم على حيازة الأوراق المالية الصناعية
إلا بطريق غير مباشر كأن تحصل عليها مثلا من هيئة التمويل الصناعي والتجاري
(I. C. F. C) .

٢ — سوق الإصدار الجديد

عندما تبدأ الشركة العامة المسجلة نشاطها فإنها تحصل عادة على رأس
المال اللازم لها عن طريق إصدار عام للأسهم بمعنى أنها تطرح أسهمها للجمهور
للاكتتاب فيها . وغالبا ما يقال في تقدير أهمية الإصدار العام كوسيلة لتزويد
الصناعة برأس المال الجديد .

وتتكون معظم الشركات العامة الجديدة لتقوم بأعمال مشروع يكون دائماً بائناً وبارى تحويله إلى شركات عامة ، فى حين أن البعض الآخر يتكون باندماج شركتين عامتين أو أكثر فى شركة عامة جديدة ، وقد يستخدم الجانب الأكبر من الأموال المتحصلة عن إصدار الأسهم فى دفع ثمن الشركة السابقة قداً ، وقد لا تباع الأسهم قداً - وهو ما يحدث غالباً - وعندها تعطى للمالكين السابقين كسبى لمشروعهم .

ويندر أن يأخذ المشروع الجديد فى بدء نشأته شكل الشركة العامة حيث أنه من غير الممكن تكوين رأى سديد عن مستقبل مشروع لا يعرف له سجل تجارى حافل وعلى ذلك يعجم الجمهور عن شراء أسهم المشروع ، فإذا ما وجد من يشترونها فانه يظفر خلق سوق لهذه الأسهم فى سوق الأوراق المالية إلى أن يحقق للشركة الجديدة قدر ملموس من النجاح . وعلى الرغم مما ذكرنا آتاً ، فإن قدراً كبيراً من رأس المال الجديد للصناعة يتكون فى السوق المفتوح عن طريق الإصدار العام ، وما الهدف من تحويل للمشروع القائم إلى شركة عامة إلا تمهيد السبيل لتنميته .

كما أن حجم الإصدار سوف يكون من الضخامة بحيث يوفر المال اللازم لتنمية الجديدة للمشروع بعد الانتهاء من سداد ثمن للمشروع القديم ، وبد تعطية تكاليف الإصدار .

وقد تقوم الشركة العامة كذلك - فى حدود رأس مالها المصرح به - بإصدار جديد للأسهم لتمويل تنميتها ^(١) .

ويقوم جهاز متخصص فى هذا العمل عموماً بإصدار رأس المال نيابة عن

(١) لا تتوفر تسييلات سوق الإصدار الجديد للشركات الخاصة .

الشركة وقد يكون هذا الجهاز واحداً من البنوك التجارية العريقة التي تجمع بين الإصدار وبين عملية قبول الودائع والتي كانت ترتبط - في الماضي عموماً - بمقد القروض الأجنبية في لندن .

وفضلاً عن ذلك فقد يتولى عملية الإصدار إحدى ميونات التمويل مثل Charterhouse Investment Trust التي تخصص في تمويل التنمية الصناعية أو عن طريق قابة يقوم بإنشائها مؤسسو الشركة خصيصاً من أجل عملية الإصدار وأخيراً قد يتولى الإشراف على عملية الإصدار بيت سماسرة ^(١) .

وعندما تتم دعوة الجمهور للاكتتاب فإن مصرف الشركة (الذي يضطلع بعملية استلام طلبات شراء الأسهم والأموال التي تدفع عن كل سهم عند الاكتتاب) يقوم فوراً بنشر برنامج من وضع مجلس إدارة الشركة وتتمهد المؤسسة التي وافقت على الإشراف على عملية الإصدار بشراء ما قد يتبقى من أسهم لم يكتب فيها الجمهور ، وهي تتقاضى عمولة في مقابل تلك الخدمة التي غالباً ما تنطوي على المخاطرة . وقد يتخلص بيت الإصدار من جزء من المخاطرة وذلك بالتعاقد مع مؤسسات أخرى Sub under writers ^(٢) .

وعند انتهاء المهمة المحددة لاستلام طلبات الاكتتاب ، يتم فتح هذه الطلبات وفحصها وإذا لم تتم تقطيع الإصدار كله ، يحصل كل مكتب على الأسهم التي اكتتب فيها . أما إذا زادت الطلبات على الإصدار فالتبع عندئذ استخدام

(١) تعد بيوت الإصدار مشغولة من ٦٠ ٪ من قيمة الإصدارات التي جفت منذ الحرب في حين تمت بقية الإصدارات عن طريق سماسرة الإصدار .

(٢) وغالباً ما تكون هذه المؤسسات شركات تأمين أو مؤسسات استثمارية كبيرة ولكن بيت الإصدار لا يتصل بألم عملائه من مسئولية عن تكوين المال المطلوب . وقد يحصل بيت الإصدار لنفسه على جزء من الإصدار الذي يخرجه . ولاربط في أن إشرافه على الإصدار يعتبر ضماناً يتكوين المال المطلوب كما أنه يؤكد في الوقت نفسه مزايا ذلك الإصدار ^(٣) .

إحدى طرق التوزيع وببدها يقوم الأفراد الذين حصلوا على الأسهم بدفع للبالغ الباقية لتصل إلى موازنة ثمن شراء الأسهم بقيمتها لو دفعت بالكامل .

وقد يتم الإصدار رأساً عن طريق الشركة ذاتها أو بمرض للبيع من إحدى بيوت الإصدار ، وفي الحالة الأخيرة يباع الإصدار مباشرة إلى بيت الإصدار الذى يقوم بعد ذلك بتقديم الأسهم إلى الجمهور وكلتا الطريقتين مرتقتة التكاليف نسبياً ذلك إنها تستدعى نشر البرنامج مفصلاً كما أنها تتطلب نشر الإعلانات في كبريات الصحف .

وقد تلجأ الشركة التى تقوم بإصدار إضافى للأسهم التى تدفع قيمتها فوراً إلى وسيلة لتكوين المال بكلفة أقل ، وذلك بمرض هذه الأسهم بطريقة دورية على المساهمين الحاليين على أن يكون ثمن هذه الأسهم من الملاممة بحيث يحمل هذا المرض مقبولا .

وهناك طريقة بديلة لتكوين رأس مال الصناعة عن طريق سوق الإصدار الجديد وهى طرح الأسهم فى سوق الأوراق المالية سواء كانت مقيدة بها أم لا ، حيث تقوم الشركة بطرح أسهمها عن طريق وسيط أو بيت من بيوت الإصدار بجانب ما يوجد فى سوق الأوراق المالية من مؤسسات أو أجهزة استثمارية مثل شركات التأمين وصناديق المعاشات وإذا ما طلب الإذن بالتعامل فى هذه الأسهم وأجيب الطلب فإنها تصبح أوراقاً مالية قابلة للتسويق ومقيدة بسوق الأوراق المالية . وقد تم بهذه الطريقة الحصول على ما يقرب من ١٠٪ من الأموال التى حصلت عليها الشركات عن طريق الإصدار منذ الحرب .

ولا يتيسر لنا تلخيص مزايا وعيوب هذه الطرق التى تتم بها الإصدارات

الجديدة رأس المال ، كما أن القول بأفضل ما يتبع منها يعتمد أيضاً على ظروف كل حالة على حدة . وحكف الإصدار العام أو عرض البيع تكاليف كثيرة . ولكن هذه التكاليف لا تتناسب طردياً مع حجم الإصدار ، فإذا ما كان الإصدار كبيراً انخفضت التكلفة النسبية وتحقت للأسهم سوق رابحة . وعرض البيع offer for sale وإن كان أقل تكلفة من الإصدار العام إلا أنه يمينه أن السعر الذي تعرض به الأسهم على الجمهور يكون أعلى من السعر الذي تأخذه الشركة من بيت الإصدار ، ولكن الشركة التي تصدر الأسهم قد تفضل هذه الطريقة كوسيلة لتجنب بعض مخاطر وأعباء الإصدار العام .

أما طرح الأسهم في سوق الأوراق المالية فإنه يجنب الشركة تكاليف نشر البرنامج وشراء الأسهم التي لم يتم الاكتتاب فيها underwriting كما يعمل في مقدور المؤسسات الصغيرة أن تكون لنفسها مقادير صغيرة من رأس المال بتكاليف منخفضة .

ولكن إذا ما كانت هذه الأسهم غير مقيدة بسوق الأوراق المالية فليس من المتيسر العثور على من يشتريها كما أن الأسعار التي تعرض بها ينبغي أن تكون مغرية إلى حد كبير وقد يختلف الجمهور في تقديره للزاي والصوب في حالة كل من الإصدار العام Public issue وعرض البيع offer for sale توزع الأسهم توزيعاً يتناسب مع عدد الأسهم المكتتب فيها وذلك في حالة زيادة المكتتب فيه عن الأسهم المطروحة ، وحتى في هذه الحالة قد يتسع المجال لنشاط الممارسة Stages^(١) .

(١) أي الأشخاص الذين يكتتبون في عدد كبير من الأسهم في الإصدار الجديد الذي يوقع له أن يزيد المطلوب منه من المطروح ، بأمل الحصول على قدر من الربح من وراء بيع هذه الأسهم لمن لم يمكنهم الحصول على الأسهم عند فتح الحساب فيها .

وإذا توقع السامعون الحاليون أنهم سيمتحنون الفرصة للحصول على الربح
نتيجة لتنمية الجديدة لشركتهم الناجمة فإن التبراء عن الشركة لابد وأن
يشعروا بأن الفرصة قد واثمت لتقديم رأيهم للمال الجديد بنفس الشروط .
ومع ذلك فإن طريقة طرح الأسهم في سوق الأوراق المالية تكون
أيضاً عرضة للشك إذا لم يخلق طرح الأسهم سوقاً حقيقية عند بدء التعامل
في سوق الأوراق المالية .

وأيما كانت الطريقة النتيجة فإن هناك احتمالات كثيرة لتلاعب ولذلك
جاء قانون الشركات لعام ١٩٤٨ (The Companies Act) محتوياً على
أحكام مشددة فيما يتعلق بالإصدارات الجديدة .

ولأننا نأخذ جانب الحطة والحذر من الوسطاء (Stage) قد أصبح من غير
الممكن حالياً الرجوع في طلبات الاكتاب إلا في حدود ثلاثة أيام من فتح
التوائم وذلك لضمان بحث ومناقشة الإصدار بعناية ، ومن الاحتياطات التي
تتخذ أيضاً لصالح جمهور المستثمرين النص على وجوب سرعة التقدم بطلبات
التصريح بالتعامل وإذا لم يصدر مثل هذا التصريح خلال واحد وعشرين يوماً
يمكن إنهاء قسم الأسهم وإعادة النقود إلى أصحابها كما أن رقابة مجلس
سوق الأوراق المالية تقرب في فاعليتها من فاعلية النصوص التشريعية .

والجلس غير مشغول عن مزايا الاصدار ولكن إجراءاته تستهدف التمشي
مع قانون الشركات وذلك لمنع التفسخ وضمان سوق حرة تتعامل في الأوراق المالية .
وتمثل الحرية التامة في سماح المجلس أو عدم سماحه بالتعامل في الأسهم
في السوق الحرة سلاحاً من أقوى أسلحته . وعلى ذلك فلو افترضنا بقاء
الاشياء الأخرى على ما هي عليه فإن الأوراق المالية المقيدة في سوق
الأوراق المالية - ومن ثم الأكثر سهولة في التسويق - تعد أصولاً أعلى

قيمة من الأوراق التبر مقيمة . وقد عثت بيوت الإصدار حتى سنة ١٩٢٩ بتقديم رأس المال أساساً للمقرضين من وراء البحار ولكن أحوال السوق الحالية أصبحت أكثر ملاءمة لتلبية احتياجات الصناعة البريطانية .

هذا في حين تضاءلت نسبياً إصدارات ما وراء البحار بل إن بعض بيوت الإصدار الصغيرة لم تعد تقوم بعمليات الإصدار لما وراء البحار . والحكم يكون السوق ملائمة لاحتياجات المشروعات الصغيرة من عدمه بعد موضوعاً آخر إلا أن عدد الإصدارات الصغيرة أخذ في الزيادة .

وفي الفترة من عام ١٩٥٢ إلى ١٩٥٦ كان المتوسط السنوي للإصدار هو أربعين إصداراً سنوياً تقل قيمتها عن ٢٥٠.٠٠٠ جنيه ، وكانت قيمة ما يقرب من ثلث هذه الإصدارات تقل عن ٥٠.٠٠٠ جنيه وكانت معظم هذه الإصدارات تتم عن طريق طرح الأسهم في سوق الأوراق المالية بكلفة تتراوح بين ٢.٥٪ و ٣٪ عن كل ١٠٠.٠٠٠ جنيه ولكن هذه التكاليف المنخفضة — كما سبق أن أشرنا — يقابلها (خاصة في حالة الأوراق المالية التبر مقيمة بسوق الأوراق المالية) انخفاض في السعر (وارتفاع العائد) الذي تطرح به الأسهم ^(١) .

هذا وسندرس تلك المشاكل المتعلقة بتمويل المشروعات الصغيرة بتفصيل أوسع في جزء آخر من هذا الفصل .

(١) أنظر تقرير واد كليف .

٣ - بعض الحقائق والأرقام

قد ناقشنا حتى الآن مصدرين من مصادر تمويل الصناعة وهما المصارف Banks وسوق الإصدار الجديد New Issue Market وتبقى إمكانيات أسانيمان وكلاهما مهم على الرغم من قلة ما يحتاج إلى أن نقوله بصدها .

وأولاهما : احتجاز أرباح الشركة في للشروع بدلا من توزيعها على المساهمين

(Ploughin back of profits)

وثانيهما : أن تقوم إحدى المؤسسات بتقديم الإئتمان التجارى إلى مؤسسة أخرى ولوائه من الصحيح أن الإئتمان التجارى يقضى على رغبة عامة لدى المؤسسات على وجه الصوم في زيادة التسهيلات الائتمانية مما يقلل الحاجة إلى رأس المال العامل ويستهدف هذا الجزء أساسا مناقشة الأهمية التسمية لختلف مصادر تمويل الشركات ومعلوماتنا في هذا الصدد لا تمتد كاملة بالقدر الكافى إلا أنها قد تحسنت كثيرا في السنوات الأخيرة .

وتتعلق هذه المناقشة أساسا بالشركات العامة المقيدة في سوق الأوراق المالية والو يبلغ عددها ثلاثة آلاف شركة والتي تتمثل وجوه نشاطها أساسا في الصناعة التحويلية^(١) manufacturing industry والبناء Building والتوزيع Distribution .
وتعطي هذه الشركات قرابة ١/٣ ناتج الشركات جميعا كما تقدم ١/٣ الناتج القومى

(١) أشرف على هذا الاستطلاع بخصوص تمويل الشركات العامة المقيدة في سوق الأوراق المالية (٤٩ - ١٩٥٣ -) المعهد القومى للبحوث الاقتصادية والاجتماعية ولقد نشرت النتائج في Company income and Finance الذى قام بنشره المعهد كما ورد في (Studies in Company Finance) تحرير (Teu) وأكمل هذا العمل مجلس التجارة Boake of Trade .

كله . وينبغي أن نضع في الحسبان هذا الحصر عند قراءتنا لفتقرات التاليف ولكن الأرقام المذكورة فيها تعد مصدراً موثقاً به بالنسبة لقطاع الخاص من الاقتصاد القومي .

ولسوف نعرض لتمويل الصناعات المزمعة في الفصل الخامس من هذا الكتاب وفي خلال السنوات من ١٩٤٩ - ١٩٥٣ قامت هذه الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية بتحويل قسمها بصفة عامة على النحو التالي : -

١ - ٦٤٪ من الرصيد من الإضافة إلى الإحتياطيات ، ٢٤٪ منها من خصصت للاستهلاك ، ٣٥٪ من المدخرات الصافية (أى بعد خصم مقابل الاستهلاك وبعد التوزيع على المساهمين) .

٢ - ١٥٪ من الرصيد من الإصدارات الجديدة منها ٧٪ من الأسهم العادية و ٧٪ من السندات ^(١) .

٣ - ١١٪ من الرصيد من الزيادة في الائتمان التجارى .

٤ - ٢٪ من الزيادة في الائتمان المصرفي .

وتحتاج هذه الأرقام إلى عناية كبيرة عند تفسيرها ، فهذه الأرصدة تتراكم لتمويل الاستثمار الإجمالى حيث لا يعمل مقابل الاستهلاك نمو المشروع بل يستخدم في تجديد الأصول للوجود عندما تبلى في غار عملية الإنتاج .

وقد يذهب البعض إلى أنه ينبغي - من وجهة نظر النمو - أن تدار بين ١٥٪ المائدة من الإصدار الجديد وبين ٣٥٪ المائدة من المدخرات الصافية

(١) ينبغي التنويه هنا إلى أن أهمية النسبة للإصدارات الجديدة قد أخذت في التزايد منذ عام ١٩٥٣ وبعد إصدارات الأسهم العادية مشثلة من ذلك مشولة أساسية إن لم تكن مشولة مطلقة .

وليس بينها وبين ٦٤٪ التي تسام بها الأرباح المحجزة^(١) ، وبالمثل فإن الأرقام الخاصة بالالتبان المصرف والتجارى لا تعكس استخدام الشركات الكلى لهذه البنود ، ولكنها تعكس المدى الذى تصل إليه هذه المصادر فى تمويلها للاستثمارات الجديدة .

وقد تكون السمة البارزة فى هذه الأرقام متمثلة فى المدى الذى تجد الشركات فى حدوده الأرصدة اللازمة للاستثمار رأسمالى من مصادر الداخلية . وإذا ما وجهنا هذه الأموال التى تأتى من الإضافة إلى الإحتياجات نحو الإستخدامات التى توجه لها فسوف نأكد من أن ما يقرب من ٩٠٪ من الاستثمار المادى الإجمالى للشركات يمكن أن يمول من الإحتياجات .

ولكننا لا ينبغي أن نذهب بعيداً فى عقد تلك المقارنات بين كل من المصادر والاستخدامات ذلك أن الشركات تحتاج إلى رؤوس الأموال لأغراض أخرى غير الحصول على الأصول المادية وإن كان هذا الترضى يمثل أم وجه من وجوه الإستثمار فى الصناعة .

ويعكس تزايد إعتداد الشركات على مصادرها الذاتية محولاً ملحوظاً فى سياسة التوزيع منذ فترة ما قبل الحرب ، فبينما كانت الشركات تقوم بتوزيع ٢٠٪ أرباحها العافية قبل الحرب فهى لا توزع الآن سوى ما يقرب من ١٠٪ هذه الأرباح . ويمرّ ذلك أساساً إلى حوافز النمو وصولاً إلى التشغيل الكامل ، وتقل وطأة ضريبة الدخل .

(١) يمكن القول بأنه فى الإمكان سحب رأس المال من المشروع عن طريق تهادم الأصول المادية واستخدام احتياطات الاستهلاك لأغراض أخرى وفى هذه الممود فإن الإلتحاق على الاحتياطات الاستهلاك فى المشروع يحجر تصرفاً إستراتيجياً واعياً يقوم بتمويل نفسه ذاتياً .

وربما كانت أهمية التمويل عن طريق الإصدار الجديد تفوق ما تمكسه الأوراق ، فلقد قامت الشركات للتقيدة في سوق الأوراق المالية - ما يقرب من ١/٣ الشركات - بالإصدارات بين عامي ١٩٤٩ - ١٩٥٣ - وقد أعطت هذه الإصدارات الجديدة أكثر من ١/٣ الاستئجار الصافي في تلك المدة .

وأكثر من ذلك فإنه يبدو أن الشركات الكبيرة وسريعة النمو هي التي تعتمد أساساً على سوق الإصدار الجديد حيث تلجأ إلى إصدار السندات أكثر مما عداها . والجدير بالملاحظة هنا هو أن الشركات السريعة النمو - ومعظمها صغير جداً - لا تعتمد اعتماداً ملحوظاً على الإصدارات الجديدة ، ولكنها تكون معظم ما تحتاجه من رأس المال بشروط تنطوي على المخاطرة بمعنى أنها تحصل عليه عن طريق بيع الأسهم المادية . وكذلك فإن الزيادة في الائتمان التجاري تعتبر - أكثر مما نعرفه عموماً - مصدراً مهماً من مصادر رأس المال . وتستأثر المؤسسات الصغيرة والأخذة في النمو - على وجه العموم - بقدر من الائتمان التجاري يفوق ما تناله المؤسسات الكبيرة ويمثل الائتمان التجاري - في أي وقت - ما يناهز ٢٠٪ من الأصول الصافية ، وعلى الرغم من أن هذا يمثل ادخاراً عالياً لرأس المال العامل إلا أنه يبدو من المتصور أن التوسع في الائتمان التجاري قد يساهم كثيراً في تمويل الإستثمارات الجديدة .

ويبدو أن للإئتمان المصرفي أهمية ضئيلة ، ومصدق ذلك أن هذه لا يمثل في تلك الزيادة العظيمة في الائتمان المصرفي الموجه لتمويل برنامج الاستئجار لشركات التقيدة في سوق الأوراق المالية (١٩٥٣/٤٩) بحسب ، بل إن الائتمان المصرفي عام ١٩٥٣ متلاً كان يمثل أقل من ٥٪ من الأصول الصافية ، وفي نفس الوقت فإن ما يقرب من ثلث عدد الشركات قد قام بالسحب على

الكشوف بضمائم إيزانية ، وإن كانت المبالغ المسحوبة ضئيلة بصفة عامة .
هذا ... وينبغي أن تأخذ في الاعتبار أنه يمكن تقديم الائتمان المصرفي واسترداده في خلال نفس السنة ، وكذلك فإن هذه الأرقام لا تمثل سوى المساهمة المباشرة للمصارف في تمويل الشركات المقيدة بسوق الأوراق المالية .

٤ - تمويل المشروعات الصغيرة

من المآخذ التي تعيب تلك الأرقام السابقة أنها لم تطرح جانباً تلك الشركات العامة المقيدة في سوق الأوراق المالية لحسب ، بل إنها أهملت أيضاً كافة الشركات الخاصة إلا ما كان منها تابعاً لشركة عامة كبيرة ومقيدة في سوق الأوراق المالية ، وتشمل تلك الشركات الخاصة في مؤسسات صغيرة يثير تمويلها مشاكل خاصة وهامة .

أما لماذا تعد هذه المشاكل خاصة ، فلأنه يمتنع على المؤسسات الصغيرة الإلتفات ببعض المصادر التي تتوفر للشركات الأخرى فالشركات الخاصة مثلاً لا يتسنى لها الحصول على الأموال عن طريق سوق الإصدار الجديد . وهي تعتبر أيضاً مشاكل هامة لأن المؤسسات الصغيرة غالباً ما تكون حديثة العهد وتسعى إلى النمو وهي تحاول في بعض الحالات أن تستحدث منتجاً جديداً أو طريقة فنية للاحتياج ومن الأهمية بمكان ألا يعرقل سيرها إذا ما أريد للاقتصاد القوي أن يبقى سليماً ومزدهجاً .

وقد تنهض القعبات في وجه هذه المؤسسات إذا ما احتملت بدرجة كبيرة على مواردها القتاتية فن الحتم أنه يقترب إلى على صغر حجمها عدم تحقيق الأرباح الكبيرة التي تدعم عملية النمو السريع .

وغالباً ما تنطوى هذه المشروعات على درجة خاصة من المخاطرة التي تجعل من السير اجتذابها رأس المال بنفس الشروط التي تقبلها المؤسسات الكبيرة والعريقة .

واستطرداً لذلك قد رأينا أن نسبة كبيرة من الأرصدة المقدمة للصناعة تتدفق ويماد استثمارها في داخل المؤسسة ذاتها كما يلاحظ أن المشروعات الجذابة طويلة الأجل لا يتسرب إليها من السوق إلا قدر ضئيل من رأس المال ، ومن ثم فإن المؤسسات الكبيرة المزدهرة يقيس لها أن تحتفظ بمجملها وازدهارها وأن تظل في مركز يسمح لها بمواجهة التعدي الذي يتمثل في نمو المؤسسات الصغيرة ولا نعرف على وجه الدقة مدى واقعية هذه الأخطار .

وفي سنة ١٩٣١ أشارت لجنة مكيلان Macmillan Committee إلى النقص في إمدادات رأس المال طويل الأجل لزوم المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم الذي يكون أصغر من أن يعطى بإصدار عام ، وتلك هي فجوة ماكيلان الشهيرة (Macmillan Gap) وقد نأر بعض الجدل حول إذا ما كانت هذه الفجوة باقية أم لا^(١) .

وقد برز إلى الوجود خلال الثلاثينات عدد من الأجهزة التي كانت تصفى هذه المشكلة وإن لم تتمكن من القيام بالملوب منها بكفاية كبيرة .

كما ركزت شركة Charter house for industrial development Company على تمويل الشركات التي يتحمل أن تنمو بدرجة تمكنها من القيام بإصدار عام بدلاً من خلقها اسوق من الأوراق المالية التبر مقيمة بسوق الأوراق المالية .

(١) أنظر مثلا The Macmillan Gap الذي كتبه ر. فروست وصدر في مذكرات
جاسة أوكسفورد الاقتصادية في يونيو ١٩٦٤ .

وقد قامت شركة Credit for Industry Ltd. وهي إحدى قروض شركة United dominions trust Ltd بتقديم القروض للشركات المرمجة دون استئثار أموالها في هذه الشركات — وكانت تضمن قروضها بسندات الرهن. وكان تأسيس هيئة التمويل الصناعي والتجاري I. C. F. C. في سنة ١٩٤٥ خطوة^(١) إلى الأمام في هذا السبيل ، قد وضعت سواها للأوراق المالية التبريد مقيدة في سوق الأوراق المالية وإن كانت في مركز لا يسمح لها بحصل مخاطر غير عادية ولقد قد أجهت بصفة عامة إلى مساعدة المشروعات التي تتوفر لها كفاءة الإدارة والمستقبل المضمون. وما رأينا مؤخراً يتضح أن مركز هيئة التمويل الصناعي والتجاري I. C. F. C. قد تدعم كثيراً ولقد يتوقع منها الكثير في المستقبل القريب. ومع هذا فلم تظهر للآن إلا بوادر قليلة تتم عن عزم أكيد لمساعدة ذلك النوع من المؤسسات الصغيرة التي وإن كانت ذات كفاية فنية إلا أنها لا تتمتع بقدر كبير من الربحية بل وتماضي من نقص الخبرة الإدارية إلى جانب افتقارها الخطير لرأس المال العامل مما يجعل العناية القائمة بها شرطاً لسيورها في طريق النمو .

وإذا ما تلستنا أسباب الصعاب التي تحول دون اجتذاب المشروعات الصغيرة لرؤوس الأموال فانه من السهل علينا أن نضع أيدينا على تلك الأسباب غير أنه ينبغي أن نأخذ في الاعتبار أن تلك الأسباب لا تنسحب برمتها على فئة معينة من المؤسسات الصغيرة .

ولا يتيسر لنا أن نورد إحصائياً لمشكلة المشروع الصغير ، ذلك أنها تتخذ صوراً متنوعة .

(١) انظر ما قبله صفحات ٣٠ - ٣١ .

من تلك الأسباب :

(أ) فضوب المصادر الخاصة لرأس المال التي اعتادت المؤسسات الصغيرة الاعتماد عليها بدرجة كبيرة ، فمكتبراً ما كان يحامى البلدة أو المحاسب أو التاجر الناجح يسارعون - في الماضي - إلى مساعدة المؤسسات الصغيرة عندما تمر بمرحلة حرجة من مراحل نموها ، ذلك إلى جانب الاعتماد على المصادر المحلية .

(ب) أدت الضرائب المرتفعة التي ابتلت جانباً كبيراً من الثروات الخاصة إلى اقتنار تداول الأموال الخاصة في سوق رأس المال على صناديق المعاشات وشركات التأمين وجهيزات الاستثمار بدلا من تقديمها رأساً إلى المؤسسات الصغيرة . ومن مآثر الصحافة المالية الحديثة أنها رغبته الأفراد في التعامل في الأوراق المالية واستثمارها مباشرة .

(ج) وهناك عوامل أخرى جديرة بالإعتبار منها تردد الكثير من أصحاب المشروعات الصغيرة في التخلي إلا عن النزر اليسير من الأرباح التي تحققها مشروعاتهم مخافة أن تزول سيطرتهم عليها . ولهذا يعتقد أصحاب المشروعات الصغيرة على الاحتياطات المتركة لميهم والتي غالباً ما تقصر عن الوفاء باحتياجات مشروعاتهم ويسود الإعتقاد بأن هذا هو المصدر الرئيسي لأموال المؤسسات الصغيرة .

(د) ربما كان من العوامل الهامة أيضاً التقييد الواقع على حق هذه المؤسسات في الدخول إلى سوق الإصدار الجديد ، وقد يتسنى لشركة العامة أن تقوم بسبل إصدار صغير في سوق الأوراق المالية . ومع ما قد يتطلبه الإصدار العام من تكلفة مرتفعة إلا أن السنوات الأخيرة شهدت عدداً متزايداً من هذه الإصدارات بتكاليف متواضعة ، وذلك عن طريق طرح الأسهم مباشرة في

سوق الأوراق المالية^(١) غير أنه في الحالة الأخيرة تكون الأسهم غير مقيدة في سوق الأوراق المالية ، ويصبح من المتعذر أن تبقى في أيدي أصحاب الشركة ، وحيث أن هذه الأسهم لا تتوفر لها السوق الحرة التي تتداول فيها فإن المشتري عادة ما يشترئها بفرض حيلزتها لمدة طويلة من الزمن . ومن البديهي ألا تتمتع الأوراق المالية التبر مقيدة بسوق الأوراق المالية بظك الجلاذية الكبيرة التي تلقت إليها أنظار الأجهزة الاستثمارية الكبيرة وذلك لضيق نطاق تسويقها . وعلى أية حال فإن تلك الأجهزة تجد أنه من الأفضل لها - من وجهة النظر الإدارية - أن تعقد صفقات كبيرة منفردة لكيات من الأسهم تعجز عن تقديمها أى مؤسسة صغيرة .

(هـ) كما أن الاستثمار الضئيل في المؤسسة الصغيرة قد يجر الأجهزة الإستثمارية إلى التورط في مهام إدارية مرهقة ، فإذا لم يتوفر للمؤسسة - كما هو الحال دائماً - سجل أرباح مشرفظن تتمتع أسهمها بالجلاذية إلا إذا صدرت بشروط مجزية للغاية ، مما يرفع بالتالى من تكلفة تكوين رأس المال .

(و) وما يبدو لنا فإن أقوى المؤسسات الصغيرة هي التي يتسنى لها - دون غيرها - التمتع بتسهيلات سوق الإصدار الجديد ، طالما كان يتيسر لها بحكم مركزها الحصول على رأس المال .

ويجتمع على الشركات الخاصة حق الدخول إلى سوق الإصدار الجديد علما بأن معظم المؤسسات الصغيرة عبارة عن شركات خاصة .

وعلى الرغم من توفر بعض المصادر للمؤسسات الصغيرة إلا أن الإقتفاع بها أمر ينطوى على الخطاطرة ، فقد يؤدده النقص في رأس المال بأى مشروع ،

إلا إذا كان صاحبه على درجة كبيرة من المعرفة والتوفيق .

(ز) ومن المحتمل أن تطالب المصارف برد المبالغ المسحوبة منها على المكتشف في وقت لا يتلاءم مع أحوال المؤسسة ، كما يتطوّل الإثبات التجارى على مخاطر جسيمة ، بالإضافة إلى عقود البيع بالتقسيط التى تتنل كاهل المشروع ، إلى جانب ضآلة الاحتياطيات الذاتية لهذه المشروعات .

ويلاحظ أن جميعات الإستثمار وشركات التأمين وشركات الاصدار لا تجازف بالنزول إلى هذا الميدان إلا لاما ، كما أنه كان يتعين على « هيئة التمويل الصناعى والتجارى » I. C. F. C. أن تصرى الدقة فى اختبارها لوجوه الاستثمار .

وعلى الرغم من وجود مصادر بديية إلا أنها تنطوى دائما على عيوب ظاهرة، منها أن الدولة قد تبادر مثلا إلى تقديم معونة خاصة للمؤسسة الصغيرة التى تقدم على العمل فى أجواء عالية من نقص التشغيل ^(١) . ويتملر علينا فى الوقت الراهن أن ندر مدى خطورة هذه المشاكل ، فقد تضاربت القرائن المطروحة أمام لجنة راد-كليف Radcliff Committee ، وقد ذهب رئيس هيئة التمويل الصناعى والتجارى I. C. F. C. إلى أن العقبات التى تترض سبيل المؤسسة الصغيرة فى سوق الإصدار الجديد ، وإن كانت متزايدة إلا أنه بما لاشك فيه أن السوق ملائمة حاليا - وأكثر من أى وقت مضى - للقيام بالإصدارات الصغيرة .

ومع أن اللجنة لم تخلص إلى نتيجة حاسمة فيما يتعلق بحجم أو أهمية أية فجوة راحة إلا أنها كان يسودها الاعتقاد بعدم وجود منفذ مطروق ومهد - يقابل

(١) أنظر الفصل السادس

سوق الاصدار الجديد بالنسبة للوحدات الكبيرة - ويتيسر من خلاله لرجل الصناعة الصغير الحصول على ائتمانات طويلة الأجل .

وإنه لمن الجدير بالذكر أن اللجنة أوصت بإنشاء هيئة لضمان الصناعي تقوم - في مقابل عمولة زهيدة - بضمان نسبة متفق عليها من القروض التي تقدمها الأجهزة المالية القائمة للمقرضين الراغبين في تمويل عمليات مستعدة أو أشكال جديدة من المنتجات .

ويهدف هذا الاقتراح إلى مواجهة عامل الخطورة الغير عادية الذي ينطوى عليه تمويل المشروع الصغير .

ويبقى على الأجهزة القائمة أن تنشط إلى التحقق من مزايا العروض الخاصة المطروحة أمامها وأن تقرر بعدها موافقتها على منح القروض أو الإمسك عن تقديمها هذا ولا يزال ذلك الاقتراح قيد البحث من جانب الحكومة .

وبصدد الاقتراحين الأخيرين الذين قدمتهما لجنة Radcliffe Committee في هذا المجال ، فقد أعتمدت بشأنها بعض الإجراءات ، والاقتراحين هما : -
(أ) أنه ينبغي على المصارف أن تقدم القروض المحدودة بأجل (أى التى تمنح لفترة محدودة) إلى المشروعات الصغيرة وقد يادر مصرفان إظهار استعدادهما لتقديم مثل هذه القروض .

(ب) ينبغي على هيئة التمويل الصناعي والتجارى I . C . F زيادة المدى الذى تسام به فى أى إصدار ، وقد تم تنفيذ هذا كما أشرنا آفا .
ويبقى أمامنا الآن أن نتتبع أثر هذه الضخيرات فى تذليل الصعوبات التى تكتنف سبيل تمويل المشروع الصغير .

٥ - التضخم وتمويل الشركة

كثرت الشكوى منذ عام ١٩٤٥ من قص رأس المال وخاصة ذلك الذى يقدم للمخاطرة . ويصعب عادة التثبت مما تنفيه هذه الشكوى ومدى صدق لغواها . فقد ينتج ذلك نقص فى رأس المال عن زيادة فى الطلب أو انخفاض فى العرض أو كليهما .

ولقد زادت المدخرات (والإستثمار) بدرجة ملحوظة منذ عام ١٩٣٨ كجزء من النتائج القومية الاجالى ، مع أن هذا كان يقابله قص فى رأس مال الصناعة ، ذلك أن كثيرا من استثمارات ما بعد الحرب كانت تأخذ أشكالا غير منتجة مثل تشييد المساكن والمدارس الخ ، بينما زاد الطلب على رأس المال من جانب الصناعة لحاجتها إلى الوفاء بتأخرات أيام الحرب وللإلتحاق على التشغيل الكامل . ويقوم لدينا الدليل على أن الشركات الكبيرة - على وجه الخصوص - لم يتصد عليها الحصول على رأس المال الذى كانت تحتاجه ، بل أن الكثير منها حرصت على أن تتحاشى تكوين رأس مالها بشروط تنطوى على المخاطرة .

ويصعب وجود نوع من التوافق بين النقص العام فى رأس المال الذى يقدم للمخاطرة وذلك النشاط الكبير فى سوق الأسهم النير ثابتة الفوائد . غير أنه من المعروف أن كثيرا من المقترضين على انكشوف يتصد عليهم الحصول على رأس المال الذى يقدم للمخاطرة .

ولقد رأينا ما يدعونا إلى الاعتقاد بأن أغلب هؤلاء عبارة عن مؤسسات صغيرة لا يتسنى لها أن تنهل من رأس المال اختاج أمامها . فإذا ما برزت أمانتنا مشكلة تتعلق برأس المال ، فإنها تكون - فى المقام الأول - مشكلة توزيعه أكثر منها مشكلة قص العروض منه .

ونتيجة للضرائب المرتفعة التي تحصلها الشركات على الأرباح قد تناقشت مشكلة خص المروض من رأس المال للصناعة .

وبما أن الصناعات الموزعة كانت تحول حتى الآن من فائض الليزانية قد كان هناك مجرد تحويل لرأس المال ، إلا أن هذه الصناعات كانت تحصل على رأس مالها أساسا عن طريق فائضاتها ومن الاقتراض .

ومع أن المدلات للتخيرة الضريبة على الأرباح - الموزعة وغير الموزعة - كانت قد أدت الدافع إلى الامتناع عن صرف الأرباح ، إلا أن المدلات الضريبية العالية قد أفضت من اللبائغ التي كانت تتوفر للمساهمين أو للاحتياطيات .

ولقد ضاعفت الأسعار المرتفعة من حدة هذه المشاكل ، فبينما أخذت أسعار المواد الخام والمواد تحت التشغيل في الارتفاع ، كان من الملاحظ أن المشروعات تحقق أرباحها عن طريق تقويم الأصول .

ومهما كان الأمر فإن الأرباح تكون وهمية إلى حد كبير طالما ازدادت تكاليف إقتناء الأصول ، وما دامت هناك حاجة إلى دفعات جديدة من رأس المال العامل لتنطية هذه التكاليف .

وإذا ما فرضت الضرائب على الأرباح فإن الشركة تكون قد حرمت بأقل من جزء من الاعتمادات التي ينبغي توافرها لهذا الغرض .

وتتضح خطورة الآثار الترتبية على ارتفاع الأسعار إذا ما أخذنا في الاعتبار الأصول الثابتة لرأس مال المشروع .

ولو قيدت مخصصات الاستهلاك على حساب التكلفة الأولية للأصول ، فإن الأرباح تتضخم بطريقة مصطنعة حيث أن الإحتاج الجارى لا يكون عملا بالقدر

الحقيقى القى يصبح عنده رأس المال مستهلكا . ونود فنقول أن فرض الضرائب على هذه الأرباح المتضخمة يكون - من ناحية - فرضا للضرائب على رأس مال المؤسسة .

ولكن بمصرف النظر عن مسألة الضرائب فإن المؤسسات تبذل قصارى جهدها - فى أوقات ارتفاع الأسعار - فى الاحتفاظ برأى مالها كاملا غير منقوص ، طالما أن مخصصات الإستهلاك (حتى لو وضعت على حساب التفتات الجارية للإحلال) فلن تدر تماراً كافية طيلة حياة الأصل الذى يسلكه الإحلال .

ويمكن لهذا أن يفسر جزئياً ذلك الطلب المسور على رأس المال للصناعة منذ الحرب ، وفى الحقيقة فإننا لا نكون قد أضفنا إلى سنداتنا الصافية عن الأصول الصناعية التابعة أى شئ يربو على المدى القى تمكسه الأرقام السالبة . وتثور بعض هذه المشاكل لأنه يصعب عادة تحديد قيمة الأصول التابعة لرأس المال ، ذلك أن الحاسبة وعملية حساب الإيراد الداخلى تنبئ غالباً على أساس التكلفة الأصلية لأن هذه التكلفة تكون على أية حال ميلناً معروفاً ويمكن - إلى حد ما - تقديره . وعندما تكون الأسعار مرتفعة عموماً فإن البيهى أن يتكلف إحلال الأصل ققات أكثر ، مع أنه يصعب غالباً أن قيس درجة الزيادة لأنه قد لا يكون من اللائم أو المعلى أن قوم وقتها بإحلال للأصل عن طريق أصل آخر يشابهه مادياً .

وقد تتوفر فى بعض الأحيان آلات أكثر كفاية ومن طراز مختلف وعندئذ يصعب علينا أن نحدد قيمة الزيادة فى التكاليف التى تنجبت عن تحسين الآلات وقيمة الزيادة التى كان مؤداها ارتفاع الأسعار . وعدا التكاليف ، فن الواضح

أن قيمة الأسهم في حالة استخدامه تكون مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بقدرة ربحية
الحالية والمستقبلية ، تلك القدرة التي يهاوت تقييمها من وقت لآخر .

وعندما تتولى شركة أخرى جديدة إدارة المؤسسة فإن أصول هذه
للمؤسسة يجرى تقييمها تقييماً مبنياً لكي تسدد قيمتها إما نقداً أو على شكل
أوراق مالية .

وفي أوقات الرواج وارتفاع الأسعار ، غالباً ما توضع قيمة عالية للأصول
تربو كثيراً على ما قد تبرره النتائج ، وفي هذه الحالة تنخفض الفائدة التي تدرها
الأسهم بالنسبة لغيرها كما تهبط قيمتها عن سعرها الإسمي ويقال عن الشركة أنها
مقومة بأكثر من قيمتها الأصلية Over Capitalized . وقد يفرق هذا
تكوين رأس مال جديد للمشروع ذلك أن من الصعب إغراء الجمهور
بالإكتساب في أسهم جديدة طالما أن الأسهم الموجودة تباع بسعر يقل عن
سعرها الإسمي ، ولذا قد تطلب الشركة من المساهمين الحاليين الموافقة على
إعادة تكوين رأس المال بحيث يتضمن توزيعاً لقيمة الإسمية للأسهم ويكون
لهذا أثره الظاهري في زيادة أرباح الأسهم (تلك الزيادة التي توضع بنسبة
مئوية) كما يكون له أثره أيضاً في زيادة قيمة هذه الأسهم في السوق عن
قيمتها الإسمية .

أما الأثر القليل على الشركة فيكون طفيفاً بطبيعة الحال ولكنه يسر لها
حتماً سبيل الحصول على رأس مال جديد . ولقد تكررت مراراً مثل هذه الحالة
(إعادة تكوين رأس المال) خلال سنوات ما بين الحربين الأولى والثانية
بعد الأزمة الاقتصادية التي تلت رواج عام ١٩١٨ .

ومع استقرار حالات الرواج وارتفاع الأسعار فإنه يستبعد وجود مخاطر

التكلفة العالية في الحصول على رأس المال أو إعادة تكوينه . وأكثر شها بهذا حالة الشركة القومة بأقل من قيمتها الأصلية Under Capitalized ، حيث يمرى ذلك لأحد هذين السببين :

(أ) أن يجد للمشروع نفسه - لأسباب سبق ذكرها - مفتحراً إلى القدر الضروري من رأس المال العامل الذى يحافظ به على مستوى نشاطه العالى الذى قد تعبره أحوال السوق والقدرة الإحتاجية لمعداته الثابتة .

(ب) أن تزيد القيمة الحقيقية لأصول الشركة على قيمة أسهمها في السوق ذلك أنه يتم تقييم هذه الأصول في أوقات ارتفاع الأسعار ، إلى جانب أن الأسهم كانت تعطى فوائد منخفضة ، فضلاً عن احتجاز الشركة لحصة كبيرة من الأرباح لتتجه للمشروع .

ولقد رأينا فيما سلف أن هذا كان يؤدي إلى ظهور عروض الإدارة من الخارج take-over bids وكيف أن الرغبة في تماشى مثل تلك العروض كانت تحدى بأصحاب المشروعات إلى عمل إصدارات أسهم جديدة بأرباح إضافية للمساهمين الحاليين .

والآن وبعد أن عرضنا بإيجاز للأشكال التى يمكن أن يتخذها المشروع الصناعى وبعد أن تكلمنا عن الإمكانيات التى تتوفر لتمويله ، سنرى - فيما بعد - كيف يتعلق هذان الموضوعان تعلقاً كبيراً بالعديد من المسائل العامة في مجال تنظيم الصناعة ، ذلك أن الإمكانيات التى تمهد للمؤسسات سبيل النمو إلى أقصى حجم كاف ، تعتمد بدرجة ما على الشكل الذى يتيسر للتؤسسات أن تتخذه وعلى إمكانيات الحصول على التمويل الكافى .

وترتبط الرقابة على الصناعة الحديثة وإمكانيات ممارسة سلطة الاحتكار

إرتباطاً وثيقاً بخصيات بناء أم أشكال للشروع الصناعي — وهو الشركة العامة
المحدودة المسئولة *Public Limited Companies* .
وكما سيتضح أمامنا فيما بعد ، فإن حقوق الفئات المختلفة من أصحاب
السندات وحصة الأسهم ، يكون لها وزنها عند أى مناقشة تتعلق بجميع أو اندماج
المشروعات ، وفي وسعنا أن نورد الكثير من تلك الأمثلة التي ذكرناها والتي تجعل
أهميتها بوضوح في القبول القادمة .

الفصل الثالث

حجم ونمو المؤسسات

أشرنا في الفصل الأول إلى صعوبة تعريف المؤسسة FIRM بطريقة
يتيسر لنا التعرف عليها في الحياة العملية . ومن السهل أن قدم لها تعريفاً
ظرياً مثل : -

« المؤسسات وحدات ذاتية التخطيط تتشابه وتتناسق الأنشطة فيها ،
وقد انحطت ترمم على ضوء أثرها في المشروع ككل »^(١) .

غير أن هذا التنوع الريبك الذي نلاحظه على الجانب الشكلي والعملي
الصناعية ، يحل من السيرة في أغلب الأحيان الضيق بين المؤسسة وما ينفذها .
ويتيسر لنا كثيراً التعرف بالإنشاء Establishment والتعرف عليها في الحياة
العملية ، إلا أنه طالما كانت المنشأة وحدة لا تتمتع عادة بذاوية اتخاذ القرارات ،
فإننا لا نتوقع لأي تحليل يبنى أساساً على مستوى المنشآت - أن يصح من
إلقاء الضوء على وظيفة القطاع الصناعي في الاقتصاد .

وقد أوردنا تلك المضمرة مناقشة سابقة لعلنا بأنه لا يتيسر لنا مناقشة
حجم ونمو المؤسسات بطريقة نافذة ومجدية إلا على ضوء المراقبة والتجربة بما
يمكن أن يحدث في الحياة العملية ، ومن خلال ترمسنا بأحوال عدد كبير
من المؤسسات يتيسر لنا العزود بتلك المراقبة والتجربة .

(١) من كتاب The Theory of the Growth of firms تأليف أ. ت.

بنوس - طبعة بلاكويل عام ١٩٥٩ - ص ١٥ .

وينبغي أن نأخذ في الاعتبار تلك الصعوبات ، علماً بأنه سيجرى استخدام كلمة « مؤسسة Firm » في المناقشة التالية على نحو يلب عليه التساهل والصميم .

١ — أحجام المؤسسات والمنشآت

(Sizes of firms and Establishments)

نوجد^(١) بعض الحقائق والأرقام التي تتعلق بأحجام المؤسسات والمنشآت وعمليات التركيز في الصناعة البريطانية . ولو أمكن التوصل إلى معيار مقنع فإنه يصبح من المتيسر تناول حجم المنشآت بطريقة مقبولة . كما أن دراسة أحجام المؤسسات تتخذ نتيجة لسببين : —

١ — صعوبة التعرف على المؤسسة في الحياة العملية .

ب — صعوبة التوصل إلى معيار قياس ملائم .

ولا ينبغي لنا استخدام مقاييس الحجم على مستوى الناتج أو المواد الخام المستخدمة إلا في حدود دائرة ضيقة من المؤسسات التي تستخدم تلك المواد الخام والتي تشابه منتجاتها إلى حد كبير . وقد تصنف أحجام المؤسسات وفقاً لعدد العاملين بكل مؤسسة غير أن هذا معناه إغفال رأس المال كنصر من عناصر الإنتاج ، ذلك أن المؤسسة الكبيرة التي تستخدم كمية كبيرة من رأس المال وتستند بدرجة كبيرة على التشغيل الآلي قد تستخدم عدداً من العمال يقل عما تستخدمه غيرها من المؤسسات التي لا تتوفر لها مثل هذه الظروف .

هذا بالإضافة إلى أن عدد العمال المستخدمين ليس مقياساً كافياً لحالة العمالة

(١) راجع النص الانجليزي لهذا الكتاب — الفصل الثامن ص ١٦٣-٢٠١ (المترجم)

في المؤسسة ، إذ يتوقف هذا بقدر كبير على عوامل كثيرة منها فئات الأعمار والجنس والمستويات الفنية لقوة العاملة .

ويصعب علينا الأخذ برأس المال كقياس لحجم المؤسسة ، ذلك أن تقييم رأس المال يضع أمامنا مشاكل عويصة ، ونو حرصنا على دقة القول ، فإن قيمة الأصول تتفاوت من ناحية الربحية ، وهي بعيدة بدأً تماماً عن أية تغييرات مادية في حجم المؤسسة ، كما أن القيم الإسمية للأصول الصافية - والتي يمكن الحصول عليها من الميزانية - لا تفي هي الأخرى بهذا الغرض .

وقد قامت بعض الشركات في السنوات الماضية بإعادة تقييم أصولها في حين أن البعض الآخر يقوم بإظهار هذه الأصول بكلفتها الأصلية مع طرح خصصات الاستهلاك .

وقد يجنبنا تقييم رأس المال على أساس تحويل الأرباح الصافية أو الأرباح الإيجابية إلى رأس مال - بعضاً من هذه الصعاب ، غير أن قياس حجم المؤسسة على مستوى رأس المال يكون مشكوكاً فيه بوجه عام ، وذلك لتباينها لسنمر المالة .

وفي عام ١٩٥٩ قام معهد الشؤون الاقتصادية I. E. A. باستقصاء لمعائير خاص بمعايير الحجم^(١) . وقد وزع المعهد استفتاء بهذا الشأن على ٥١٢ من أكبر الشركات البريطانية العامة وتلقى ردود ١٥١ منها . وقد جرى ترتيب ردود الشركات وفقاً لحجم كل منها وعلى أساس معايير مختلفة ولقد توصل المعهد إلى ما يلي :-

(١) « A survey of large companies » : مسح عن الشركات الكبيرة عام ١٩٥٩ .

(ر. هاريس) و (م. سولي) ونشره معهد الشؤون الاقتصادية في عام ١٩٥٩ .

(بعد أن اتضح لنا أن الأصول الصافية مقياس غير كامل حتى بالنسبة
للحجم رأس المال ، فقد أثرنا دراسة « للتشغيل Employment » و « دورة
رأس المال Turnover » كبديلين مقبولين عموماً .

وتدل التحاليل على أن هذه المايير جزئية ومتضاربة ، وأنه باستثناء الحلقة
التي يتركز فيها الانقباض على عدد صغير من الشركات التي تختلف أحجامها
اختلافاً بيناً (وذلك تبعاً لأي قياس معلوم) ، فإن هذه الشركات تبدو
« أكبر » أو « أصغر » وفقاً للقياس المستخدم .

ولتفرض المبررات التخصصية في الاستثمار والتشغيل والازدحام الصناعي
أو وضع الأسعار قد تبرز أهمية واحد أو آخر من هذه المايير .

ولكننا ينبغي أن نخلص من هذا إلى أن أيّاً من هذه المايير لن يكون
وحده مقياساً ذا أهمية بالنسبة لتفعيل الاقتصاد^(١) .

وليس معنى هذا أنه يتعين علينا أن نطرح جانباً تلك الأفكار المتعلقة
بالحجم والنمو في المؤسسات ذلك أن تحديد الفاصل بين الكبير والصغير منها
يعد مسألة تقديرية ولو أننا سلكنا ذلك السبيل فقد تبدو كثير من المؤسسات
كبيرة أو صغيرة نسبياً تبعاً لاختلاف المايير . وهكذا يمكن تبعاً للميار
المستخدم أن تهبط أو ترتفع رتبة الشركة على ألا يكون مبالغاً في التقدير الذي
يتم به هذا . وبالمثل فإنه عندما تنمو المؤسسات يتم هذا عموماً على مستوى
التشغيل ورأس المال والنتائج غير أن المدى الذي يبدو أن المؤسسة تتقدم على
أساسه يمكن أن يتفاوت تبعاً للميار المستخدم . وبعثت في حالات نادرة
فسيماً أن يبدو النمو على المؤسسة (تأخذ في الزيادة في الحجم) بسرعة وفقاً

(١) انظر ص ١٤ في المسح الذي سبق ذكره .

لمبار ما ، كما تبدو آخذة في الاضمحلال وفقاً لمبار آخر . وينصب حديثنا التالي على النمو والمؤسسات الكبيرة والصغيرة . كما يدور تفكيرنا حول تلك الحالات التي تكون الفروق والمخامص فيها واضحة وجليّة دون اعتبار الصعوبات التي — يضمنها في طريقنا أى شكل من أشكال التحليل الإحصائي .

ومع هذا لا يلزم — في كل الأحيان — أن يكون كبر وصغر المؤسسة مقياساً لأهميتها الاقتصادية . ومحمّل بالنسبة للمستوى العام للتشغيل أن يكون قراءات الاستخبار أهميتها فيما يتعلق بالمؤسسات الكبيرة . أكثر منها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة . وقد يكون الحقيقة القائلة باضطلاع عدد صغير من المؤسسات الكبيرة بالنصيب الأكبر من التشغيل الكلي مضمونات اجتنابية وسياسية هامة . غير أن المؤسسة الصغيرة التي تقدم العنصر الحيوي — وإن صغر — قطاع كبير من الصناعة ، يمكن لها أن تغطى بقدر من الأهمية الاستراتيجية يفوق كثيراً نسبة حجمها .

٢ — نظرية المؤسسة

تشكل النظرية التقليدية للمؤسسة جزءاً من نظرية القيمة — ذلك الجزء من النظرية الاقتصادية الذي يختص أساساً بتوجيه المصادر للنتيجة والتادرة نحو استخدامات بدية والنقصود بنظرية المؤسسة — في هذا الصدد — أنها تلتقي الضوء على قرارات المؤسسة فيما يتعلق بالثمن والإنتاج . والنموذج الذي يطالعنا في النظرية الأولية عموماً . هو نموذج مؤسسة المنتج الواحد . وعندما نمود ظروف المنافسة الكاملة يمكن المؤسسة أن تقدم إنتاجاً تتبادل قفقه الحديثة مع ثمن السلعة المنتجة في السوق ، علماً بأن هذا الثمن يتأثر بالملاقة العامة بين العرض والطلب على هذه السلعة المنتجة في السوق ، تلك العلاقة التي تعتبر مستقلة

من أى تنوع في الإنتاج تقوم به المؤسسة . وعندما يصل متوسط نفقة إنتاج المؤسسة إلى أدنى حد يمكن فإنها تكون بذلك مؤسسة ذات حجم أمثل
Optimum Size Firm .

وقد اختلط الكثير من سوء الفهم بذلك المفهوم الخاص بالمؤسسة ذات الحجم الأمثل ، ذلك أن مفهوم النظرية لا يشترط أن تكون كل المؤسسات التي تشترك في صناعة تسودها المنافسة الكاملة — ذات حجم واحد، بمعنى أن الحجم الأمثل للمؤسسات ليس معناه وجود حجم تقليدي يمين على مؤسسات الصناعة الواحدة أن تحذيه . كما أن النظرية أيضاً لا تنى أن المؤسسة سيقدر عليها الوصول إلى الحجم الأمثل في حالة عدم توفر ظروف المنافسة الكاملة ذلك أن سوق سلمية ما قد تكون محدودة بحيث يتيسر لمؤسسة بمفردها — أولسد قليل من المؤسسات — تغطية احتياجات هذه السوق، وقد يكون — أولاً يكون — في مقدور هذه المؤسسات أن تقدم إنتاجاً يصل بمتوسط نفقته إلى أدنى حد .

أما ما نجرى مناقشته هنا بوضوح فهو توازن الإنتاج (وبالتالي حجمه) والتفضيلات المطاة من ثمن السلعة المنتجة وقيمة العناصر والظروف الفنية التي يتم فيها الإنتاج .

ولو عرفنا ثمن السلعة المنتجة فإن حجم المؤسسة يحده شكل ووضع منحني متوسط النفقة ويستر هذا المنحني منخضاً نتيجة لهبوط الكمية المنتجة وذلك عندما تعمل المؤسسة بأقل من قدرة مدياتها الناتجة في المدة القصيرة . أما عندما تزداد قدرة أدوات الإنتاج في المدة الطويلة ، قد ينخفض متوسط النفقة عندما يمكن التوصل إلى زيادة الكمية المنتجة وقد يتجه نمو الارتفاع قبل أن يزداد حجم المؤسسة زيادة كبيرة .

ونحن بسلامنا عن اقتصاديات التطاق Scale ، إنما نقاش تلك العناصر

الى تمهد لدخلى متوسط النفقة استمراره فى الهبوط ، وما تنبئه النظرية هو أن متوسط النفقة سيرتفع حاليا أو مستقبلا إذا ما كان القرض هو [التوصل إلى توازن معين لحجم المشروع .

وحيث أنه قد روج الكثير من الحجج تحت عنوان اقتصاديات النطاقى لنشر الاعتقاد بأن متوسط النفقة قد يستمر فى الهبوط ، فقد كان من الضرورى الشعور على أسباب مقنعة لإثبات أن هذه الوفورات الإيجابية *Economies* قد تقابلها فى مرحلة معينة وفورات سلبية *Diseconomies* كان يُعتقد عموما أن مصدرها يمكن فى ضيق عنصر التنظيم ، ذلك أنه من النادر وجود للتنظيم من ذوى القدرة الكافية لإدارة المؤسسات الكبيرة بافضل .

ومهما كان من إجراءات تفويض السلطة داخل المؤسسات إلا أنه ينبغي أن يتركز فى قبضة فرد واحد أو مجموعة محدودة من الأفراد سلطة القيام ببعض التفسيق الشامل واتخاذ القرارات .

ويوحى هذا إن عاجلا أو آجلا بظهور عنق الزجاجة على الجانب التنظيمى وبهذا يتأخر اتخاذ القرارات الحاسمة ، أو يتم اتخاذها على أساس معرفة غير كاملة ويترتب على هذا أن تتناقص تدريجيا كفاية المؤسسة ، أى أن متوسط النفقة يأخذ فى الارتفاع .

وقد يبدو هذا النوع من التفكير معقولا ، إلا أن ملاحظة واقع الحياة ومعرفة الأساليب الفنية الحديثة فى الإدارة ، قد تدعو بالمرء إلى الاعتقاد بأنه يمكن غالبا التوصل إلى زيادة السكمية المنتجة بدرجة كبيرة قبل أن يتهدد المؤسسة خطر تلك الوفورات السلبية .

وبعد أن وضعت الحقيقة فى أن الكثير من المؤسسات تصل إلى ما يبدو أنه حجمها المتوازن — مع استمرار الانخفاض فى النفقة الحدية *Marginal cost*

ومتوسط التكلفة Average cost - فقد نعلم إعادة النظر في مفهوم المنافسة الكاملة الذي برزت منه تلك النظريات الحديثة عن المنافسة التبر كاملة والاحتكارية . وفي مثل هذه النماذج يتأثر حجم المؤسسة - نوعا ما - بقيود السوق ، بمعنى أنه لا يمكن تصريف الكميات الكبيرة من المنتجات إلا بواقف أسرار مطردة الانخفاض . وقد تتوصل المؤسسات في هذه الظروف إلى إخراج كمية المنتجات التي تحقق لما أقصى ربح بينما يظل متوسط التكلفة آخذاً في الانخفاض ، وهكذا تقابل وفورات التفتات للمنخفضة بضرورة عرض الناتج بآمان منخفضة أيضاً ، وقد يصحوق للمؤسسات مرحلة التوازن قبل أن تصل بحجمها الأمثل .

ولقد أوردنا هذا البيان الأولي للوجز عن نظرية المؤسسة^(١) لأنه يعتبر إلى حد ما شرطاً من شروط تمكيننا في التنظيم الصناعي ، ورغم ذلك فن السبر أن توقع تصيراً لكثير مما يدور حول حجم ونمو المؤسسات من الناحية العملية .

وتعتبر المؤسسة من الناحية النظرية فكرة مجردة إلى حد كبير ، ذلك أنه يجري استخدام ذلك المصطلح كوصف ملائم لتلك الوحدة التي تنظم مصادر الإنتاج بطريقة متناسقة .

وتهم نظرية القيمة بمعرفة الكيفية التي يتم بها توزيع مجموعة معينة من

(١) قدم ب . س . أندروز في كتابه (Manufacturing Business) طبعة ما كيلان سنة ١٩٤٩ - ما يمكن أن يكون نظرية بدلية لنظرية المؤسسة ، ولكن من المفكوك فيه - وجهة نظراً - أن تزيد هذه كثيراً عن النظرية التقليدية . ويوجد في أي كتاب مدرسي من كتب المرحلة المالية ، عدد كبير من النماذج الوصفية النظرية عن المؤسسة هذه النماذج التي قد تأخذنا بيداً لو حاولنا مناقشتها في هذا المقام .

للمصادر ، وتنشأ من أفكار محددة وواضحة عن المنتجات المختلفة وأسواق السلع المنتجة وينصب جل اهتمام النظرية على شرح وظيفة جهاز الثمن ، كما تتركز بؤرة اهتمامها على قرارات المؤسسات فيما يتعلق بالثمن والنتائج وذلك ضمن إطار ثابت ، وعلى فرض أن كل مؤسسة تكون محصورة داخل سوق سلعة منتجة خاصة .

وقد لا يكون من المبالغة في شيء القول بأن المؤسسة التي نلقاها على الجانب النظري تختلف اختلافاً بيناً عن تلك التي نهم بدراستها في الواقع العملي ، ذلك أن الأخيرة تكيف نفسها باستمرار مع أحوال العالم السريع التغير ، وتنتج منتجات قد لا تكون متنافسة من ناحية الاستخدام إلا أنها تكون مرتبطة مع بعضها بطريقة ما .

ويندر أن تكون تلك المؤسسة في حالة توازن ، كما يندر أن تدم الموارد الزائدة التي تستغلها في أية فرصة مواتية ومنتجة ، هذا بالإضافة إلى أنها تسلك سبل النمو عن طريق تغيير شكلها وتنوع منتجاتها . ولا تقوم نظرية المؤسسة بشرح طريقة نمو المؤسسة ، كما أن الأخيرة لا تنمو بالتحرك مع منحنى متوسط التكلفة .

وتقرر لنا النظرية التقليدية لماذا يكون نطاق الإنتاج الذي يحقق للمؤسسة أقصى ربح - باعتبار سلعة منتجة بينها - على ما هو عليه ، وقد تساعدنا هذه النظرية على تفسير بعض وجوه الحجم ولكنها قلما تساعدنا على شرح عمليات النمو .

ومن الأفضل التناضح عن فكرة المؤسسة ذات الحجم الأمثل طالما أنها مستوًى إلى وجود انطباع خاطئ بأن هناك حجماً نموذجياً يجب على مؤسسات

الصناعة الواحدة أن تختبئ ، وهذا ما لا نجد له سنداً سواء في النظرية أو الاحصائيات القبلية .

وليس من المستغرب أن نجد أن أحجام المنشآت تكون كبيرة الشبه ببعضها في نطاق الصناعة الواحدة وذلك رغم ما نراه من تنوع ملحوظ في بعض الصناعات . وقد يرجع هذا إلى تأثير العوامل التقنية على حجم المنشآت ، تلك العوامل التي تؤثر بدرجة متساوية في المنشآت بدورها أكثر من المؤسسات في اهتمامها بإنتاج سلعة واحدة . ويدعونا هذا التساؤل عن طريقة تعريف السلعة المنتجة (Product) كما أن من المألوف أن نجد منشآت كثيرة تستخدم عملية فنية واحدة في إنتاج منتجات تختلف عن بعضها اختلافاً بينا (منتجات غير متنافسة) ^(١) .

وتقوم الثالوية العظمى من مؤسسات الصناعة البريطانية بإدارة منشآت مفردة . وربما يتضح عند هذا الحد ما لنظرية المؤسسة من أهمية بالغة - فيما يتعلق بالأحوال القبلية للصناعة - أكثر مما تعنيه السألة في واقع الأمر . ومهما كان الحال فإن المؤسسات الضخمة - التي تدير منشآت عديدة وتنتج منتجات عظيمة التنوع - أهمية كمية Quantitative من ناحية مساهمتها في الإنتاج الصناعي الإجمالي تلك المساهمة التي لا تناسب بأي حال مع عددها القليل .

(١) قد ينتج سبب واحد مثلا عدة منتجات تتنوع بين أجزاء المحركات الطائرة وأدوات الحفائق .

٣- اقتصاديات النطاق والنمو

لَوْ شِئْنَا دَقَّةَ الْقَوْلِ فَإِنَّ مَهْمَةَ اقْتِصَادِيَّاتِ النِّطَاقِ تَنْسَحِبُ عَلَى مَسْأَلَةِ الْحِجْمِ وَحَدِّهَا ذَلِكَ أَنَّهَا تَشْرَحُ لَنَا لِمَاذَا وَإِلَى أَى حَدٍّ تَنْخَفِضُ وَحُدَّةُ الْفَتَقَاتِ عِنْدَ زِيَادَةِ الْكَمِيَّةِ الْمُنْتَجَةِ . وَأَنَّهُ لِمَنِ الْمَلَأُثْمُ أَنْ نَطْبِيقَ اقْتِصَادِيَّاتِ النِّطَاقِ عَلَى الْمُنْشَأَةِ أَكْثَرَ مِمَّا لَوْ طَبَقْنَاهَا عَلَى الْمَوْسَسَةِ . وَيَتَبَيَّرُ لَنَا أَنَّ هَرَقَ إِلَى حَدِّ مَا بَيْنَ اقْتِصَادِيَّاتِ النِّطَاقِ وَاقْتِصَادِيَّاتِ النَّمُو ، وَإِذَا مَا كَانَتِ الْمَوْسَسَةُ فِي مَرْكَزٍ يَسْمَحُ لَهَا بِأَنْ تَجْنِيَ الْمَزِيدَ مِنْ اقْتِصَادِيَّاتِ النَّمُو فَإِنَّهَا تَجِدُ أَنَّ مِنْ الْمَرْجَحِ لَهَا أَنْ تَنْمُو مِنْ نَاحِيَةِ الْحِجْمِ إِذَا مَا قَدِمَ لَهَا الْخِيَرَةُ .

وَلَكِنْ مَعْظَمُ الْمَوْسَسَاتِ الَّتِي يَتَوَافَرُ لَهَا قَائِضُ مَصَادِرِ مُنْتَجَةٍ تَجِدُ أَنَّهُ مِنْ دَوَائِمِ الْاِقْتِصَادِ أَنْ تَنْمُو حَتَّى وَلَوْ كَانَتْ قَدْ اسْتَفْذَتْ كُلَّ فُرْصٍ اقْتِصَادِيَّاتِ النِّطَاقِ الْمُسِيرَةِ لَهَا وَذَلِكَ وَقَعًا لِمَا تَتَرَسَّعُ مِنْ خُطْطٍ حَالِيَةٍ لِلإِنْتِاجِ .

وَتَكُونُ الْقُدْرَةُ عَلَى التَّمْيِيزِ أَكْثَرَ مَا تَكُونُ وَضُوحًا إِذَا مَا نَظَرْنَا إِلَى :

(١) اقْتِصَادِيَّاتِ النِّطَاقِ : عَلَى أَسَاسِ أَنَّهَا تَشْرَحُ لَنَا الْحِجْمَ (التَّزْيِيزِي) لِمَوْسَسَاتِ الْمُنْتَجِ الْوَاحِدِ .

(ب) اقْتِصَادِيَّاتِ النَّمُو : عَلَى أَسَاسِ أَنَّهَا تَفْسِّرُ لَنَا — مِنْ نَاحِيَةِ عَامَةٍ — حِجْمَ الْمَوْسَسَاتِ .

وَمِنْ نَاحِيَةِ خَاصَةٍ أَتَجَاهُ تِلْكَ الْمَوْسَسَاتِ إِلَى التَّنَوُّعِ فِي بَنَائِهَا وَدَائِرَةِ مُنْتَجَاتِهَا فِي كُلِّ مَرَحَلَةٍ مِنْ مَرَاهِلِ نُمُوهَا الْمُخْتَلِفَةِ .

غَيْرَ أَنَّهُ يَعْذَرُ عَلَيْنَا أَنْ قَتَاوَلْ ذَلِكَ التَّمْيِيزَ الصَّعْبَ فِي مَنَاقِشَةٍ مُتَعَصِّبَةٍ ، وَلَقَدْ فُتِنَ نَظَرُ كَثِيرٍ بِأَبَابِ الْكَلَامِ عَنْهُ فِي هَذَا الْمَقَامِ .

وتنقسم الوفورات التي تنتج عادة عن اقتصاديات النطاق إلى :

أ - وفورات خارجية . ب - وفورات داخلية .

أولاً : الوفورات الخارجية External Economies

تنشأ هذه الوفورات عندما تتاح الفرصة للمؤسسة لتقديم إنتاجها على نطاق واسع وبتقنيات منخفضة ويرجع ذلك إلى ما يحيط بالمؤسسة من ظروف خارجية وتمثل الخاصية الرئيسية للوفورات الخارجية في أن قسماً يعود بالتساوي على كل مؤسسات الصناعة الواحدة . وينهض مثلاً على ذلك نمو الصناعة القطنية التي أدت إلى ظهور صناعة منسوجات آلية ومتخصصة في لانسكير .

تلك الصناعة التي روجت بدورها لتطور القطن لمؤسسات تصنيع القطن .
وقد شجع تطور صناعة ألواح الصنّيع على نمو صناعة السيارات التي كان لطلبها المتزايد على ألواح الصلب أكبر الأثر في التوسع في إنتاج هذه الألواح .

وقد بلغت صناعة الألواح مرحلة يمكن عندها أن تستخدم الأساليب التقنية الحديثة لسحب ألواح الصلب على نطاق واسع . كما مهدت هذه الأساليب التقنية السبل لزيادة الكمية المنتجة من هذه الألواح مع انخفاض في تكلفتها الحقيقية مما ترتب عليه زيادة الطلب على السيارات .

وكان على صناعة السيارات أن تبدأ العمل على أساس نطاق يمكنها من استخدام أساليب الإنتاج الكبيرة .

ثانياً : الوفورات الداخلية Internal Economies

تتضمن هذه الوفورات في حدود كل مؤسسة بمفردها ، ويمكن إرجاعها

إلى نواح متعددة وتتور ناحية هامة من هذه النواحي لأن إمداداً جديداً لعناصر الإنتاج قد يثمر ما يربو بكثير على الزيادة الفنية في الإنتاج . وهكذا تزيد حوة السفينة أو طاقة البترول دون أن تضاعف كمية المواد الداخلة في بنائها . ومحدث قس الشيء لو قلنا بتجهيز قالب زنكوغرافي ووضعناه في مكبس حيث أنه يمكن أن ينتج لنا عدداً كبيراً من النسخ المطابقة ، وذلك مقابل متوسط فترة يتناقص بانتظام . ويظهر لنا مثال آخر من قس النوع عندما يكون على المؤسسة أن تكافح التقلبات العرضية للطلب ، ذلك أن كمية المخزون من العناصر التي يحتاج الأمر لتخزينها تكون عادة أقل نسبياً إذا ما كانت طاقة المؤسسة كبيرة وإنتاجها وفيراً .

ويتوقع لشركة الطيران التي تدير شبكة جوية عالمية ، أن تتولى الزيادة للموسمية في الطلب على بعض خطوطها وذلك بسحب الطائرات من الخطوط التي تركّز الحركة فيها .

ويساعد على وجود اقتصاديات النطاق عامل آخر هام ينشأ عن عدم اكتمال قابلية عناصر الإنتاج لتجزئة . ويلاحظ في بعض الصناعات كبر الطاقة الإنتاجية للحد الأدنى لنطاق الإنتاج الذي يسير فيه المصنع ذو الكفاية .

وليس من الصل أن تزيد كمية إنتاج الصلب بأقل من إنتاج فرن صهر حديث ومحدث قس الشيء بالنسبة لقوة البشرية إذ لا تحتاج اقتصاديات التخصص في العمل إلى أي تركيد ، ذلك أن قدرة بعض المتخصصين تكون عالية جداً مما يحذر منه الاهتمام باستخدامها كاملة .

وحصول المؤسسة على الإدارة الفنية العالية الكفاءة وخبراء شراء المادة الخام والإدارات الكبيرة للبحوث وإدارات شئون الأفراد يحمل من دواعي الاقتصاد

بالتسبة لما أن تتوسع لتصل إلى نطاق إنتاج يكفل لها الانضاج بهذه العناصر
انضاجاً كاملاً .

وقد تحتاج المؤسسة التي تصل على أساس نطاق صغير إلى جهاز بيع كبير
لتصرف منتجاتها ، ويكون لهذا الجهاز قدرة هائلة لتتصرف على الطلبات وتليينها ،
كما أن الحال قد يجرى للمؤسسة بالاتجاه إلى إنتاج الأشياء الأخرى التي تباع في
هذه السوق وذلك لتتصوّد على السوق كلها .

كما أن قدرة المؤسسات الكبيرة - التي تتجلب في حصولها على أموال
التمويل بكاليف أرخص بكثير عنها في المؤسسات الصغيرة - قد تعزى
إلى أن الخدمات التي تقدمها سوق رأس المال لا تكتمل قابليتها للتجزئة .

ولا يد هذا تقريراً شاملاً عن كل مصادر اقتصاديات النطاق ، ذلك أننا
لم نورد ذكراً لقدرة المؤسسات الكبيرة على توسيع (وبالتالي تقليل) كل ضروب
مخاطر المشروع ، أو قدرة هذه المؤسسات على استغلال سلطتها في عمل السوامات
الناجعة مع موردى المواد الخام وربما أيضاً مع المستخدمين لديها والسلاء .

ولكن معظم مصادر اقتصاديات النطاق تكون عبارة عن أمثلة مفردة
للأمدادات التيور متناسبة أو لعدم قابلية العناصر للتجزئة . ولقد سبقت الإشارة
إلى تفاوت مستويات الطاقة الاقتصادية بين الأجزاء المختلفة لمشروع من
المشروعات . ويتيسر لنا أن ندرك ببساطة أن أدنى متوسط ثقة لإنتاج المؤسسة
هو بمثابة المضاعف المشترك الأصغر لجذوع تلك الطاقات وقد تضطر المؤسسة
لعمل على أساس مستويات إنتاج عالية جداً وذلك في محاولتها التوصل إلى
التوازن الصحيح للعمليات المختلفة الداخلية في الإنتاج بحيث تكفل لهذه العمليات
العمل بطاقاتها الكاملة ، ولا يساورنا أدنى شك في أن هذا يعد مصدرراً مهماً

لا نسبه باقتصاديات النمو Economies of Growth .

ومن المحتمل جداً أن تشل المؤسسة - في وقت من الأوقات - في تحقيق هذا التوازن أو امتلاك فائض الطاقة من عنصر أو آخر نسي إلى استخداه .
ففي الوقت الذي نتجز فيه شيئاً ما ، يبقى أمامنا شيء آخر ، فإذا وجدنا ما فعله بهذا الأخير فإنه يجد لنا أمراً جديداً ^(١) .

وقد يكون فائض المصادر المنتجة - الذي يمكن استناره - ساحة منتجة فرعية مادية مثل عادم الحرارة أو الخبث القاعدي ، ولكنها قد تكون أيضاً فائض مصادر إدارية أو حتى فائض اعتمادات . ومن هذا يتضح لنا السبب في أن المؤسسات تنمو في الغالب عن طريق خطط إنتاج وانحة التباين . وعندما تدير الشركة في طريق النمو فإنها تعالج مشاكلها الإدارية للزيادة بأن ترخي قبضتها عن شركاتها الفرعية وذلك بأن تترك لها قدراً كبيراً من الاستقلال في تصريف شئونها اليومية ، وعلى هذا فإن المؤسسة قد تصبح وحدة تمويلية في المقام الأول ، بمعنى أنها تصبح شركة قابضة (أو غير عامة) لا تقوم بأكثر من الإشراف العام على شركاتها الفرعية .

أما كيف تدير المؤسسة في طريق النمو فهذا يعتمد على الظروف بقدر كبير ، ذلك أنها قد تنمو عن طريق حيازتها لمؤسسات أخرى تعمل باقتل في نفس مجال المشروع الذي ترغب في الدخول فيه وينصب اهتمامنا حالياً في عملية النمو بطريق التوسع الداخلي ونفس الطريقة تعتمد المؤسسة على الظروف بدرجة كبيرة في تقديرها للذي الذي تصل إليه والطرق التي تتبعها في توزيعها للإنتاج .

(١) استشهد E . T . Penrose بهذه العبارة في صفحة ٦٩ من كتابه المؤلف ذكره

والى عهد قريب جداً كانت مؤسسة Guinness تنمى نفسها عن طريق الاستمراة
فى إنتاج المزيد من قس السلعة ، إلا أن النمو عن طريق التتويج بدأ أكثر
شيوعاً . وقد تتوسع المؤسسة وفقاً لقاعدة فن إنتاجى مشتركة (تشابه المواد
الأولية والعمليات والمهارات) إلى حيث تنتج سلماً متنوعة تبدأ من كرات
الجولف حتى الحشايا . ويمكن أن تبقى المؤسسة فى قس السوق ، وهى تنتج
للمزيد من قس السلعة ، ولكن وفقاً لقاعدة فن إنتاجى مختلفة (كأن تنتج
مثلاً النعال البلاستيك والجلبدية) كما يندر أن تمتد عملية التتويج على الصلدة
وحددا . ومن الملاحظ عموماً أن المؤسسة تستغل بعض الطاقة الزائدة لمصادر
التسويق والمعرفة التكنولوجية وعمليات التشغيل وحتى التدرجات الإدارية .

ولربما ساء هذا فى شرح الكثير عن حجم المؤسسات أكثر مما يفهم
بالتسبة لاقصاديات النطاق ^(١) .

ولا يصعد حجم المؤسسة بنقطة الحد الأدنى لتوسط خفة السلعة الواحدة
بأحسن مما لو تمحدد بتلك المرحلة من مراحل النمو التى تكون قد بلغت فى
وقت من الأوقات .

ولو نظرنا إلى هذا الموضوع من تلك الزاوية لاقتنا بدم وجود حجم
أمثل Optimum Size حتى بالتسبة للمؤسسة الواحدة ، ذلك أن نمو المؤسسات
يتمتع بعملية ديناميكية متصلة ومتفاعلة .

وعندما نتوقف المؤسسات عن النمو - فى حالات كثيرة - فإن

(١) ينبى أن يبدو واضحاً من المناقشة السابقة أن من الصعب التفرقة بين اقتصايات
النطاق واقتصايات النمو إلا بقدر محدود .

المحتمل أن تكون في حالة انمحلال ، وغالبا ما يعتبر النمو شرطا من شروط
الكفاية المستمرة ^(١)

وتتيح إمكانية استغلال فائض الطاقة لتعمر من العناصر فرصة للنمو يندر
أن تتوارى ، إلا أن هذا لا يجبه بطبيعة الحال أن تلك الفرصة قد تستغل في
كل الأحيان .

وقد الإدارة المقدمة والمضانة ^(٢) شرطا أساسيا من شروط النمو ، كما أن
من دوافع النمو المهمة تلك الرغبة في التسلط والمكافة التي تدير جنبها إلى جنب
مع الزيادة في الحجم .

والمثل على ذلك أنه طالما كان مجال الإدارة محدودا وأنه ما دامت
الرغبة في الحياة الوادعة تنضوق على الرغبة في المكافة والرجح وبالإضافة إلى
ما يحمله النمو التواصل في طياته من تهديد لسيطرة الأسرة للنشئة للمشروع قد
لا تنضج أمام تلك المؤسسة مجالات النمو . وبحرنا هذا إلى إحاطة التمسك في
القيود التي تقيد حجم ونمو المؤسسات ^(٣) .

(١) عندما وجهت لجنة Red Cliff سؤالاً لورد هيوارد (من شركة Uni lever) حول
الاعتبار الرئيسي الذي يؤثر في حجم ونمو برنامج الاستئجار في مؤسسة من المؤسسات ،
فجاب بأنه — (يوجد اعتبار يلقى كافة الاعتبارات وهو القلفة القاتلة بأن وجود بني
النمو يكون ضروريا لاحتفاظ المؤسسة بكتابتها) — من كتاب Minutes of Evidence
ص ١١ و ١٧٥ .

(٢) تبنى خطط التوسع على أساس من التوقعات وليس اعتمادا على معرفة بالمستقبل .
(٣) لزيادة الاطلاع بخصوص مادة هذا الجزء ، انظر كتاب ادواردز وتاونسند السابق
ذكره (الفصول ٢ ، ٧ ، ٨) وكتاب بيروس التي ذكرناه من قبل .

٤ - بقاء المؤسسات الصغيرة

يبدو من المناقشة السابقة أنه يصعب علينا إدراك السر وراء ثبات مثل هذا العدد من المؤسسات الصغيرة . وطبقا لإحصاء الإقراج لسنة ١٩٥٤ كان يوجد في ميدان الصناعة التحويلية في تلك السنة ٦١٣١٩ مؤسسة تستخدم ما يقل عن عشرة أشخاص ، وذلك مقابل ٥٧٢١٠ من المنشآت الأكبر حجماً التي تستخدم ما يربو على عشرة أشخاص ، ولكن المؤسسات الصغيرة استخدمت ما يقل عن ٣٠٠.٠٠٠ شخص ، وذلك في مقابل ٧٦ مليوناً من الذين كانوا يستخدمون في المنشآت الأكبر حجماً^(١) . ولو أننا حصرنا أفكارنا في تلك المنشآت التي تستخدم ما يزيد على عشرة أشخاص لوجدنا أن حوالي ٥٥ ٪ منها تستخدم ما يقل عن خمسين شخصاً وتقدم حوالي ١٠ ٪ من إجمالي الترخيل .

والتفسير الجزئي لهذا هو ظهور المؤسسات الجديدة التي تخرج إلى الوجود كل يوم وتبدأ معظمها بنطاق إنتاج ضيق . ويحظى صاحب المشروع الفردي بقدر كبير من المكاة إذ أن الدخول في بعض الصناعات يكون متيسراً للغاية ، والظاهر أنه يوجد حشد غفير من التنظيم المهره الذين يتأهبون لاستغلال كل فكرة جديدة أو اختتام أية فرصة مواتية من فرص السوق .

وتملك بعض المؤسسات الصغيرة الحماية سيئها للنمو عن طريق التوسع الداخلي أو الاندماج في مؤسسات أخرى لتصبح في التند التريب في عداد

(١) معظم للمؤسسات الصغيرة تملك منفأة واحدة ويكون متوسط عدد للمنشآت التابعة لكل وحدة مشروع (أو مؤسسة بالبن الاقتصادي لتلك الكلية) من ١ - ٣ من المنفآت . وتوجد في الفصل الثامن تفصيلات أكثر بالنسبة للعبء في المؤسسات .

للمؤسسات الكبيرة . وقد يسقط بعض هذه المؤسسات في الطريق ، إلا أنه صنفها مرتان ما تتقدم بمؤسسات أخرى جديدة .

وفضلاً عن ذلك فإن بعض الصناعات تقدم فرصاً طيبة للمؤسسات الصغيرة أكثر مما سواها ، فإذا ما كانت آخذة في التوسع فإن هذا ينجم غالباً زيادة عدد المؤسسات الصغيرة .

أما التفسير الرئيس لوجود مثل هذا العدد من المؤسسات الصغيرة في وقت من الأوقات فيمكن أن نورد تحت بندين رئيسيين :-

أولاً : توجد اقتصاديات نطاق صغيرة يمكن تحقيقها في ظروف معينة ، ذلك أن الوحدة الفنية للانتاج (التول الآلى في منشأة للنسيج على سبيل المثال) قد تكون صغيرة ، ويمكن للمؤسسة أن تعمل بطريقة اقتصادية للغاية على أساس مخارج عالية Overhead Costs محدودة ، مما يجعل الشركة أقل تعرضاً للاقتصاد في فترات الكساد كما يعطيها درجة من المرونة لا تنسئ للمؤسسات التي تكبرها . وعند هذا المستوى من التشغيل يتيسر العثور على الإدارة ذات الكفاءة . ويمكن للمؤسسات الصغيرة في هذه الظروف أن تقدم لموظفيها القادرين ضروباً متنوعة من الخبرة ، أكثر مما قد يحظون به لدى المؤسسة الكبيرة . ويتيسر أيضاً للمؤسسة الصغيرة أن تجني فوائد عظيمة إذا ما اشتغلت بالصناعات التي تتطلب عناية خاصة بجودة المنتج وتنوعه والاهتمام بأدق تفاصيله . وقد تكون المؤسسة الصغيرة قادرة كذلك على استغلال القصر الطيبة التي تسع لها نتيجة لوجود المؤسسات الكبيرة ، فقد تلج عدد من المؤسسات الكبيرة - على وجه الإجمال - إلى كمية ضخمة من عنصر معين لا ينسئ لأى من هذه المؤسسات أن تقوم بصنعه لنفسها بطريقة اقتصادية ،

وحيث أن المؤسسة الصغيرة لا تستخدم إلا عدداً محدوداً من الأشخاص قد تحقق قدرًا يمتد به من اقتصاديات التخصص^(١).

ونورد هنا عاملاً آخر - وإن كان لا يشمل كثيراً مع هذا البند - وهو ذلك التناصح الذي تحظى به المؤسسات الصغيرة التي تدخل في صناعات يتسلط عليها عدد محدود من كبار المنتجين ، ذلك أن تلك المؤسسات لا تعمل على أساس النطاق الذي يحل محل تهديداً لشبه الاحتكار Quasi-Monopoly الذي تنفرد به المؤسسات الكبيرة ، كما أن هذه الأخيرة قد تتجاهل اتجاه المؤسسات الصغيرة إلى خفض الأسعار . ويستر الوجود المستمر للمؤسسات الصغيرة دليلاً طبيعياً على عدم وجود حالة الاحتكار الكامل .

ثانياً : توجد بعض القيود التي تحد من نمو المؤسسات والتي يمكن أن يمثّل بعضها في الوفورات السلبية Diseconomies الناتجة عن اقتصاديات النطاق ، حيث يترتب على الزيادة في نطاق الإنتاج زيادة في درجة المخاطرة التي تحف بالمشروع ، وذلك في ضوء حجم الخسائر المتوقعة . ومن المحتمل عندئذ أن تصل المؤسسة معتملة على رأس المال المقرض والذي يصبح معه مخاطراً اقشَل جسيمة فإذا ما كان نطاق الإنتاج آخذاً في الاتساع فإن ذلك يحدو بالإدارة أن تقلل نوعاً ما من توقعاتها بالنسبة للمستقبل .

وبعبارة أخرى فإنه كلما زاد حجم المؤسسة كلما أمسكت عن توسيع الانتاج . ومن السليم به أن زيادة الحجم قد تقلل نوعاً ما من هذه المخيرة ،

(١) يمكن على أساس هذه الملاحظات تمييز وجود الكثير من المؤسسات الصغيرة في مجال الصناعات الحديدية بمنتجاتها .

وذلك عن طريق تنوع الإنتاج ومرونة الإدارة والبحث السبل وتخصيص
أحوال السوق .

ورغم هذا فإنه يبدو محتملاً أن تلك المخاطر المتزايدة التي تلازم نطاق
الإنتاج الكبير قد تسهل على بقاء المؤسسات أصغر مما يمكن أن تكونه لو كانت
الظروف متغيرة لما هي عليه

ويسير جنباً إلى جنب مع هذا ، عامل آخر يمثل في الضغط الذي يقع على
الإدارة عندما يزداد حجم المؤسسة ، إذ أنه رغم كل ماحقته بحوث الإدارة
وأساليبها فإن زالت تطالنا أكثر من بيئة على قصور الكفاية الإدارية نتيجة
لتوسع في الإنتاج ذلك أن هناك الكثير من القرارات التي تتطلب التنسيق كما
أن هناك أيضاً من تمسهم هذه القرارات هذا بالإضافة إلى أن مشكلة نقل
المعلومات والأنكار والقرارات تصبح أكثر إزعاجاً .

وقد تكون هناك زيادة في المخول وهي التي تنشأ من الشعور المتزايد
لدى الأفراد بأنهم لا يملكون القدرة على التأثير بدرجة فعالة في مجريات الأمور .
وإذا ما ساد بين الموظفين التمييزين وغيرهم الشعور بأنهم مجرد أجزاء
قليلة الأهمية في دولا ب السل الكبير قد ينتج عن هذا تدهور خطير في
قوام المنظمة .

يبدأن العقبات الكبيرة التي تترض طريق النمو ربما كان لها أكبر
الأثر في استمرار وجود مثل هذا العدد الكبير من المؤسسات الصغيرة .
والآن نكون قد عرضنا بالتفصيل للصعوبات التي تمر بها المؤسسات
الصغيرة في محاولاتها للحصول على التمويل اللازم للزيادة في التوسع .

ويمكن للمؤسسة (أو للشأة) أن تقدم أيضاً كميات إنتاج كبيرة وبواقص

متوسط هقة Average Cost منخفض ، ولكن تلك الهقات المنخفضة تقابلها الزيادة في هقات النقل ، ذلك أن الأمر يستدعى غزو أسواق واسعة وبميدة . وما دامت المواد الخام الضرورية مبعثرة هنا وهناك ، وطالما أن المنتج المبد للتسويق يكون قليل الوزن مما يستدعى هقات نقل عالية فإن العمل على أساس النطاق الصغير وفي أنحاء مفرقة كثيرة قد يكون خيراً من العمل على أساس النطاق الكبير الذى يتركز في مناطق قليلة ومحدودة ^(١) .

وبالطبع فإن هذا مجرد مثال للتبؤد الى تعرضها السوق ويوجد أيضاً الكثير غيره . وربما كان الإنتاج على أساس النطاق الصغير ممكناً إذا ما كان الطلب على المنتج محدوداً بدرجة كبيرة ، وطالما أن الزادات الجديدة في الإنتاج قد لا يتيسر بيعها الأعلى أساس أسعار منخفضة جداً .

ويقترب على المنافسة والتوسع في الإعلان والطلب على قدر كبير من المنتجات المتنوعة أن تبقى المؤسسات الصغيرة على حالها .

استأثرت عملية نمو المؤسسات عن طريق التوسع الداخلى بأ أكبر قدر من تشكيرانا حتى الآن ، أما ولوجاء النمو عن طريق إدماج المؤسسة لمؤسسات أخرى تدخل تحت كنفها (التكامل Integration) فقد يخفف هذا من حدة التبؤد المتعلقة بأحجام المؤسسات إذ أنه يسهل التخلص من بعض مشا كل الإدارة بترك قدر أكبر من الاستقلال للشركات الفرعية . وإذا ما اتبعت خطة أوسع للتنوع في المنتجات فقد يمكن أيضاً التحلل نوعاً ما من بعض قيود السوق والتخلص من مخاطرها .

(١) يمكن مواجهة ذلك عن طريق إنشاء مصانع فرعية في أنحاء مفرقة من الدولة .

• - التكامل

غالبًا ما تطلق كلمة « التكامل » بكثير من التساهل على اتحاد مؤسستين أو أكثر . . ومن المهم في هذا الصدد أن نحدد المجال الذى تدور فيه مناقشتنا الحالية حيث نهتم - فى اللتام الأول - بالكلام عن التكامل الاختيارى بين المؤسسات التى تسلم فى ميدان الصناعة الخاصة والتى تخضع - عن طريق هذا التكامل - خضوعًا كاملاً لإدارة واحدة . ولا يدخل فى اعتبارنا الآن « الإدماج » القهرى الذى تجمع به القوة لمؤسسات ، الأمر الذى كانت تحاول فى ميدان صناعة الفحم فى فترة الثلاثينيات من هذا القرن . ولا يدخل التأميم فى مناقشتنا تلك إذ أنه شكل من أشكال الإدماج الإجبارى الذى تفرضه القوة ^(١) .

ولن يتطرق بنا الحديث إلى الكلام عن أشكال التعاون التى تقوم بين المؤسسات وبعضها مثل : -

(١) اتحادات الكارتل Cartel^m

(ب) مؤسسات البحوث المشتركة .

(ج) الاشتراك الموقت بين مجموعة من المؤسسات الهندسية بفرض تصميم وتشييد محطات الطاقة الذرية .

وحق على الرغم من تعريفنا المحدود للتكامل فإنه يمكن أن يأخذ صورا عديدة وتشتمل أكل صورة له فى اندماج المؤسسة فى مؤسسة أخرى حيث

(١) انظر الفصل الخامس من هذا الكتاب .

(٢) انظر الفصل الرابع من هذا الكتاب .

تحويل الملكية المطلقة لأصول إحدى المؤسستين إلى الأخرى وبذلك تفقد المؤسسة الأولى شخصيتها المستقلة^(١) .

وأعظم ميزة يحققها اندماج المؤسسة في مؤسسة أخرى تتمثل في التوحيد الكامل بين المصالح ، إذ أن أصول المؤسسة المندمجة لا يسهل تفريقها - من وجهة نظر للملكية والإدارة - من أصول المؤسسة التي استوعبتها . ويمكن بالتأكيد الانتفاع بالفوائد التي قد تتيسر عن طريق :
(أ) تركيز الانتاج في أكثر الوحدات الفنية الإنتاجية كفاية .
(ب) التخلص من رأس المال الفائض والمتقادم .

ولن تكون هناك حاجة إلى مسك دفاتر حسابات منفصلة أو وضع ميزانيات عمومية منفردة كما لن تظهر الحاجة إلى ازدواج الطاقم الإداري أو الاحتفاظ بالمكاتب المتمثلة لكل مؤسسة منفصلة عن مثيلاتها .

ولكنه مما يباب على عمليات الاندماج الكامل Complete merger أنها تكون في الغالب صعبة وكثيرة النفقات - من هذه الصعوبات تلك التي تنشأ عند تقييم الأصول ولا سيما إذا كانت المؤسسة المندمجة منخفضة الربحية . وإذا ما قدرت المؤسسة للمندمجة شخصيتها فقد لا يمكن مطالبتها مستقبلاً بمخصصات الضرائب عن خسائرها القديمة .

وفي حالة اندماج شركة من الشركات تنشأ الحاجة إلى تعويض المديرين الذين فقدوا وظائفهم كما أن لجنة السندات حق استرداد مبالغهم طبقاً لمسار الأصلي .

(١) - نوجه نظر القارئ إلى أن تلك الكلمة Merger (اندماج) لا تعبر عن التوامن فيها جلسداً .

ولا يفتقر أن للاخضاء الكامل عيوبه أيضاً، طالما ارتبط باسم المؤسسة قدر من حسن السمعة .

وفضلاً عن ذلك فإن هناك أمثلة كثيرة للتكامل لا تصل به إلى درجة الاندماج الكامل Complete Merger فقد تمحصل المؤسسة (١) على ما قد يتراوح بين ٥٠٪ و ١٠٠٪ من الأسهم العادية للمؤسسة (ب) وذلك بالدفع نقداً أو بتبادل الأسهم . وهناك نظام بديل تقوم فيه المؤسسات (١) و (ب) بإنشاء شركة قابضة Holding co . ولكنها غير عامة تقومان بإيداع كل أو معظمهما تملكانه من أسهم عادية مقابل الحصول على أسهم هذه الشركة القابضة .

وأمثلة هذه الاجراءات كثيرة ومتنوعة مما قد يتقل على القارئ لو حاولنا أن نورد لها سرداً كاملاً هنا ، ولكن من الواضح أن تلك الاجراءات تساعد على تجنب الكثير من صعوبات « الاندماج الكامل » .

وطالما أن الأمر لا يخرج عن شراء أغلبية الأسهم العادية وتسديد قيمتها فوراً ، فإنه من الملاحظ أن الصعوبات المالية والمتعلقة بتقييم الأصول تتضاءل بدرجة كبيرة . وقد لا يكون هناك في بعض الحالات صفقات نقدية حيث يتم الأمر بتبادل الأسهم . وفي مثل هذا الاتحاد يمكن لكل مؤسسة أن تحتفظ باسمها وشخصيتها المميزة وما قد يرتبط باسمها من حسن السمعة .

ويمكن عن طريق هذا الشكل من أشكال التكامل تحقيق لامركزية الإدارة ، الأمر الذي ذكرناه فيما تقدم . ولكن هذه الأشكال لا تخلو من العيوب الواضحة التي منها :

(١) يظل صدام المصالح وانحطاط التضاربة مطلاً يرأسه بين الأطراف الداخلة في الاتحاد .

(ب) ما دامت الحسابات النصفية باقية، فقد يصبح من السير تحقيق التكامل السليم لعمليات الإدارة .

(ج) قد تصبح رقابة المؤسسة الأم - في بعض الحالات - غير قوية بالنسبة لشركاتها الفرعية ^(١)

وسوف يتضح لدينا كيف أن للشروع الذي يأخذ شكل الشركة الساهمة يسهل قيام الاتحاد بين المؤسسات ، ذلك أنه في معظم الحالات يكفي لتوصل إلى السيطرة المطلقة على الشروع بحيازة ٥٠٪ من أسهمه . ومع ذلك فإنه يمكن أيضاً - من الناحية العملية - التوصل إلى السيطرة الفعلية على الشروع وذلك بحيازة قدر من الأسهم يقل بكثير عن نصف أسهمه ، طالما أن الحيازات تكون صغيرة وموزعة توزيعاً واسماً .

ويمكن لنا أن نكون بمنجاة من غاطر الاندماج ، لو أننا دبرنا الأمر على أساس تبادل الأسهم العائدة خصيصاً والخصصة لهذا الغرض وفي حدود رأس المال المصرح به .

وربما كان الاندماج - بطريقة أو بأخرى - هو الطريق الرئيسي الذي تنمو به المؤسسات .

وقد رأينا العديد من دوافع النمو القوية وليس من شك في أنها تشكل جزءاً هاماً من تفسيرنا لتكامل .

ولكن السؤال هو : لماذا يمتنع على المؤسسات أن تسلك طريق التكامل وصولاً إلى النمو ؟ والإجابة هي :

(١) ربما حدث ذلك لأن كانت الشركة الأم تملك ٥١٪ من الأسهم العادية في وقت يكون فيه حصة الأسهم المنتزعة في مراكز القوة (متعين بحق الصوت) نتيجة لعدم صرف أو باع أسهمهم .

١ - عندما تتوسع مؤسسة من المؤسسات عن طريق ضمها لمؤسسات أخرى فإنها تكون قد تخطت بدرجة أو بأخرى من بعض قيود النمو ومخاطره .

٢ - إذا ما احتضنت المؤسسة مشروعا قائما بالفعل فإنها تكون قد تزودت بزاد من المهارة الفنية والمعدات والاتصالات في السوق .

٣ - وعندما يكون الدخول إلى صناعة معينة متعذرا بسبب حقوق الاحتكار أو مزاوئته فإن حيازة مشروع قائم بالفعل في مجال حرفة ما قد يكون للنقد الوحيد الذي ييسر من خلاله اقتحام ذلك المجال .

٤ - قد ييسر المؤسسة - بالإضافة إلى ما سبق - الحصول بنفس الطريقة على المعدات والتسهيلات اللازمة لها بواقع تكاليف أقل ^(١) .

وقد يمرض البائع (ب) الذي يقوم ببيع أصوله قيمة أقل لهذه الأصول تنقص كثيرا عما يرضه المشتري (أ) وذلك لأن البائع (ب) يقلل من توقعاته بالنسبة لربحية المستقبل لهذه الأصول بينما المشتري (أ) باعتباره المتسلط على مقدرات هذه الصناعة يمرض ثمنا أكبر .

وإنجاه البائع (ب) إلى تحديد قيمة أصوله بالقدر الذي يقل عما يرضه للمشتري (أ) ربما كان مرجحه أيضا إلى أنه يقلل كثيرا من توقعاته بالنسبة للمستقبل نتيجة لحاجته الملحة لـ المال سائل (يصنف به عقارا بسبب الوفاة مثلا) أولئك يكون مدفوعا بالأجل في الحصول على رأس مال معفى من الضرائب في ظرف مهلة قصيرة .

(١) انظر كتاب Penrose الذي ذكرناه من قبل ص ١٥٢ والمضامات التالية .

وعندما يتعلق الأمر بشراء الأسهم فإن قيمتها في السوق قد تقل عن قيمة الأصول القيمة وذلك لأسباب متنوعة .

ومن ناحية أخرى قد تعرض (١) قيمة عالية نسبياً لأصول (ب) طالما أن الأخيرة يتوفر لها بعض التسهيلات التي يمكن لـ (١) أن تستغلها بطريقة مربحة للغاية كمورد طيب من موارد المادة الخام أو شبكة واسعة من شبكات التوزيع . ولكن عملية النمو بطريقة التكامل لا تخطو بدورها من الصيوب ذلك أن المؤسسة قد تهى - باحتضانها لمؤسسات أخرى صغيرة بنرض النمو - بعض المشاكل مثل استخدام الطاقة الزائدة إلا أنها تحصل في نفس الوقت عبء المشاكل الخاصة بالشركات للنضمة إليها .

وربما تمذر التوصل إلى إقامة علاقات سلبية بين المؤسسة الأم ومؤسساتها الفرعية وبين تلك المؤسسات وبعضها من ناحية أخرى . وقد يبدو لنا أن الحل السليم لتلك المشكلات يتمثل في إدماج مؤسسات أخرى ولكن هذا الحل قد يقضى بنا إلى مرحلة تترنح عندها تلك البناية الضخمة وتوشك على الانهيار وذلك نتيجة لمجز إدارتها العليا عن مكافئة النقص في رأس المال العامل أو نتيجة لأسباب أخرى كثيرة يكون من بينها بلا شك سوء التقدير الخفض .

وطالما كانت الرغبة في اكتساب القوة والمكانة - اللتين تتأنيان من طريق التحكم في صرح صناعي هائل - من بين العوامل المحفزة للنمو فإن هذا يضاعف بلا شك من مواضع الخطأ في التقدير . إلا أننا لا ينبغي أن نقصر تفسيرنا للتكامل على أنه مجرد رغبة المؤسسات في النمو ، ذلك أن هناك عاملاً رئيسياً مهماً يروج هو الآخر لعمليات التكامل وهو :

انتشار المنافسة الشديدة في الأسعار وتوفر الرغبة لدى المؤسسات في الحد من مخاطرها . وتشأ تلك المنافسة في الأسعار عن أسباب متنوعة لا يحتاج الأمر إلى توافرها جميعا في حالة بينها .

وقد رأينا في فترة ما بين الحربين الأولى والثانية أن انخفاض الطلب على القطن وظهور الطاقة الزائدة قد أديا إلى ظهور المنافسة الشديدة في أسعار الصناعات القطنية .

ويتوقع للمنافسة الشديدة في الأسعار أن تزداد السوق إذا ما توفرت العوامل الآتية^(١) :

(أ) عندما يكون رأس مال المؤسسة كبيرا (مما يؤدي بالتالى إلى وجود مال احتياطي كبير بين النفقات للتوسعة الأولية والنفقات المتوسطة الكلية) .

(ب) طالما أن الدخول في ميدان صناعة من الصناعات يكون ميسورا .
(ج) ما يقرب على تقدم أساليب الفن الإنتاجى من تفاوت مستويات الكفاية الإنتاجية .

(د) تجمانس المنتجات .

(هـ) عدم كمال السوق Imperfect Market .

وفي ظروف كهذه فإن مرونة الطلب على منتجات كل مؤسسة على حدة

(١) تتناسب هذه العوامل على وجه القريب مع صناعة الأسمنت قبل سنة ١٩٣٤ أنظر كتاب Effects of Merger تأليف Cohen & Cook طبعه Allen & Unwin سنة ١٩٥٨ وتعتبر من أحسن الدراسات التي ظهرت حديثا فيما يتعلق بموضوع الاندماج Merger .

تفوق كثيراً على مرونة الطلب على المنتج ككل ، ذلك أنه يتوفر لدى كل مؤسسة على الحافز القوي الذي يدفعها إلى توسيع سوق منتجاتها ويتيسر لها ذلك عن طريق تنزيل الأسعار . وقد يدفع هذا بالأسعار إلى الميول عن مستوى النفقات التي ينفقها المنتجون من ذوى الكفاية . وتوصف المنافسة في تلك الحالة بأنها « قاتلة » cut - throat Competition وعندما يسود الاعتقاد لدى كل منتج بأن أية مبيعات جديدة قد يتبها الانخفاض في فترات الإنتاج ، وما دام التصريف المستمر للمنتجات يساعد هذا المنتج على استغلال طاقة التشغيل كاملة فهو يستبر أن من الأصلح له أن يبيع بأى سعر يكفى لتغطية نفقاته الأولية .

فإذا ما كان انكشاف الطلب هو المشكلة الأساسية فإن المنافسة تكون هى الوسيلة الوحيدة لإجبار أقل المؤسسات كفاية على التخلي عن الطريق ، وبهذا تتبادل طاقة الصناعة مع حالة الطلب .

ولكن المنافسة فى الأسعار قد تكون شديدة وقد يطول أمدها^(١) كما أنها لا تخلو أيضاً من بعض العيوب التي نذكر منها :

١ - يتسبب نقص الاحتياطيات فى المؤسسات ذات الكفاية فى إظهار

(١) يمكن شراء معدات المؤسسات (التي خرجت من الصناعة لعدم صمودها أمام المنافسة الشديدة فى الأسعار) وذلك بأثمان زهيدة بهدف تقديمها مرة أخرى لأغراض الإنتاج ويمكن لهذه أن تنافس المعدات الأحدث منها متفانية فالة . ولقد أقيمت شركة The Lancashire Cotton Industry على هذا الإجراء المتعارف عليه مرمين متطابقين وذلك لتخليص من فائض مداتها ، أما أحدث هذه الإجراءات فقد تم تحت رعاية الحكومة لإعادة التجهيز Re - equipment فى ظل قانون صناعة القطن Cotton Industry Act لسنة ١٩٥٩ .

ضعها بحيث يمكن أن تطيح بها مؤسسات ذات احتياطات كبيرة وإن كانت تقل عنها من ناحية الكفاية الفنية .

٢ - نتيجة لهبوط قيم رأس المال في الصناعة فإنه يكون من الصعوبة بمكان أن تحاول المؤسسات تكوين رؤوس أموال جديدة لتمويل المبكرات الفنية التي تستوجب الاهتمام .

وفي أغلب الأحيان يعتبر تجميع المؤسسات Combination Of Firms وسيلة من الوسائل التي تنفع لصعائى مخاطر المنافسة الشديدة في السر. ويؤول التحكم في الأصول الصناعية - عن طريق التجميع - إلى مجموعة أقل من المؤسسات التي تتمكن من معالجة هبوط الطلب بتعطيلها لبعض الوحدات الإنتاجية (ربما أقل هذه الوحدات كفاية) وتشغيل وحدات أخرى بدقة كاملة . ولا يضمن هذا التجميع منع دخول مؤسسات أخرى في الصناعة ولكن الحافز الرئيسي للتكامل إنما يتمثل في أن تخفيض عدد المؤسسات ييسر من خلاله التوصل إلى اتفاق فيما بينها حول القيود التي تفرض على المنافسة في السر. وعلى دخول المؤسسات الجديدة في الصناعة .

والأمر الذي يتطلب حدوثه هو أن عملية التكامل تسفر عن ظهور مؤسستين كبيرتين تهيمنان بالسيطرة على المنافسة في السر بتمتضى زعامتها لسر Price Leadership بمعنى أنها تضمان سعراً تتبعه كل المؤسسات الأخرى إما لرغبتها في الحاجيات الواجهة الحالية من مخاطر المنافسة، وإما لأنها تحشى سلوك طريق مناصرة .

وربما زعمت هاتان المؤسستان شكلاً محكماً نوعاً ما من أشكال الكارتل. Cartel ومع أننا نبدأ مناقشة موضوع الاحتكار Moropoly في الفصل القادم

إلا أنه لا يفوتنا أن نذكر في هذا المقام أن الاحتكار قد يترتب عليه -
هو الآخر - تهديد قدر من اللوارد يفوق بكثير هذا القدر الذى ينبذ
نتيجة للمنافسة فى السعر .

وتعتبر الرغبة فى الانسحاق باقتصاديات النطاق سبباً آخر من أسباب
تجميع للؤسسات إذا أنه يحسن تحقيق هذه الوفورات (وخاصة فى حالة الأسواق
المحدودة) عن طريق التكامل أكثر منها عن طريق التوسع الداخلى . ويقال
أن الحفاظ القوى القى حدا بمؤسستين من مؤسسات صناعة السيارات إلى
الاندماج فى الهيئة البريطانية للسيارات British Motor Corporation إنما
هو الرغبة فى تحقيق وفورات التخصص Sdcialisation والتماثل
Standardization

وتنسحب نفس الأهمية على ما نسميه بالذوائف الاستراتيجية لتكامل
والذى يكون أساساً رغبة للؤسسات فى أن تضمن لنفسها احتياطياً من المواد
الخام أو طريقاً تنفذ به إلى السوق .

ويرتبط بما سبق أنه ليس من المهم أن تضمن المؤسسة لنفسها الإمدادات
الكافية من المواد الخام لحسب ، بل أنه من الأهمية بمكان أن تكون تلك
المواد من نوع ملائم وأن يكون من التيسر الحصول عليها بأسعار معقولة .
ونعاشياً للتهديد الذى ينشأ عن خضوع المواد الخام للسلطة الاحتكارية فقد
اعتاد المنتجون أن يصلوا على حماية أنفسهم - أثناء مراحل الانتاج الناجحة - .
وذلك بضم المؤسسات التى تنتج هذه المواد إلى مؤسساتهم وبالمثل يسد
أصحاب المؤسسات التى تنتج السلع الاستهلاكية إلى امتلاك سلسلة كبيرة من
حوافيت البيع وذلك للتحلب على قلة منافذ تصريف للمنتجات .

وينقسم تجميع للوحدات عموماً إلى :-

(أ) تجميع رأسي Vertical Combination

(ب) تجميع أفقي Horizontal Combination

والتجميع الرأسي هو اندماج للوحدات التي تعمل بالمراحل المختلفة لتشغيل المنتجات وينهض مثالا على ذلك :-

(أ) امتلاك مصنع الصلب لمنجم من مناجم الفحم .

(ب) امتلاك مصنع غزل القطن لمنشأة من منشآت التسيج .

أما التجميع الأفقي فإنه يتم بين للوحدات المشتقة بنفس المرحلة من مراحل إنتاج سلعة ما والمثل على ذلك هو اتحاد مؤسستين من مؤسسات صناعة السيارات . ويتيسر لنا من الناحية النظرية أن نصرف على الفرق بين هذين النوعين من أنواع التجميع أكثر مما لو حاولنا ذلك على الجانب العملي . ولا يكون هذا نافعاً إلا للحد الذي يمكن أن تحد فيه المواقف المختلفة إلى كل نوع من أنواع التجميع ، ولذا يتطلب القول بأن الدافع إلى التجميع الأفقي عموماً يكون تلك الرغبة في التحكم في المنافسة على الأسعار أو الارتفاع باقتصاديات النطاق . أما الخافز إلى التجميع الرأسي فيتمثل - من ناحية خاصة - في الدوافع الاستراتيجية .

وسنبر ما تقدم صحيحاً ولكن إلى حد ما ذلك أن الدوافع تختلط - من الناحية العملية بحيث يصعب تريقها في أغلب الأحيان .

وقد قامت شركة Associated Portland Cement manufacturers Ltd بضم مؤسسات الأسمت الأخرى إليها وكانت مدفوعة إلى ذلك برغبتها في التحكم في المنافسة على السر ولعب التكوين الجديد (الشركة المذكورة

والمؤسسات المندجة فيها) دورا حيويا في اتحاد الكارتل الذى يحكم مصر تلك الصناعة . وهذا تكون قد تحقت للشركة اقتصاديات نطاق لها قيمتها وذلك بإدماجها لمؤسسات الأسمنت الصغيرة (على زعم أن كفايتها منخفضة) وتركيزها الإنتاج في أكبر المصانع كفاية وأحسنها تجهيزا ممتدة في ذلك على جهاز تسويق واسع النطاق .

وقد توصلت مؤسسات صناعة المخور إلى ما يند اقتصاديات نطاقها وذلك بضم مؤسسات أخرى إليها ، ذلك أن النمو من الداخل قد يبعدها عن منافذ البيع الكافية طالما كانت معظم الحانات في حوزة مؤسسات أخرى لصناعة المخور . ويصعب في هذه الحالة التعرف عما إذا كان التجميع أبقا أم رأسيا كما أن الدوافع الاستراتيجية تلتط بالرغبة في تحقيق القدر الأكبر من اقتصاديات الإنتاج . وبالمثل قد صعبت ما يسمى بالدوافع الاستراتيجية — التى تنحصر إلى بعض عمليات التجميع الرأسى — رغبة في الانضاع من المال الاحتياطى الذى قيد على حساب مراحل الإنتاج السابقة بمبالغ غير عادية بمعنى أن المؤسسة تأمل في تحقيق وفورات تسويقية من نموها بهذه الطريقة الخاصة .

وليس من السهل أن نضم القول حول الآثار المترتبة على التكامل ، فقد كان لكثير من المؤسسات التى حققت نموها بهذا الطريق صيل إنجازات تكنولوجية حافل وبحق لها أن تدعى بمبادرة أنها قد قلت بعض الشيء من الخسائر المترتبة على المنافسة وذلك بمبادرتها إلى التخصص من مؤسساتها الفرعية التى لا تتمتع بالكفاية . ومن ناحية أخرى فقد لعبت هذه المؤسسات دورا هاما في

منع المنافسة على السر وتكوين الاتحادات الاحتكارية Monopolistic Associations.

ولا يجسر لنا التوصل إلى حكم سليم حول هذا الموضوع إلا من خلال
تقصصنا الدقيق لحالات بينها .^(١) ورغم ذلك فإن من المهم أن نحاسرنا الشكوك
إذا حاولنا تصور ما كان متوقفا حدوثه لو لم تتم عمليات التجميع الواسعة النطاق
ذلك أن اعتبارات الفن الاتحادي توحى في بعض الحالات بأنه قد أصبح من
الممكن تحقيق اقتصاديات نطاق مهمة وأن تجميع المؤسسات - أكثر من التوسع
الداخلي - كان خير وسيلة للتوصل السريع إلى هذه الاقتصاديات .

وقد لا يتوفر الدليل عما يكون قد حدث من توقع لحالة منافسة حرة في
السعر تسود على المدى البعيد بحيث نتم بعدها خوض مخاطر الاحتكار ولكن
القول بأن أحد أشكال تنافس القوة Oligopoly يكون مرغوبا فيه ومعتما على
وجه العموم يختلف كثيرا عن التجاوز عن طرق الكارتل التي كانت بعض
للمؤسسات الكبيرة تروج لها بهمة ونشاط .

يبدو لنا مما سبق أن التوصل إلى حكم عام حول مزايا التكامل ومساوئه
يكون متفردا طالما كان هذا يعتمد على ظروف حالات خاصة بل وعلى الجو
الاقتصادي لما لفترة من الفترات .

(١) نجد بعض الأمثلة على ذلك في كتاب كوهين وكوك الذي ذكرناه من قبل .

الفصل الرابع

الاحتكار Monopoly

تقسم الفكرة الأساسية للاحتكار بالبساطة ، إذ أنها تعنى أفراد شخص
أو هيئة بالتحكم في إنتاج وبيع سلعة ما . ولكن عند ما يبدأ التفكير الجدي حول
هذا تعنيه بكلمة سلعة Commodity ، فإن بساطة تلك الفكرة سرعان ما تتلاشى .

١ - نظرية الاحتكار

يمكن من الناحية النظرية أن ننظر إلى السلعة على أنها ذلك الشيء الذي
يختلف اختلافاً بينا عن كل شيء سواه ، لدرجة أن الطلب عليه يكون مستقلاً
تماماً عن الطلب على بقية الأشياء الأخرى .

وبما أنه يظهر لنا من التحليل النهائي أن كل السلع تتنافس فيما بينها لاجتذاب
قود المستهلك ، فمن الواضح أن مثل تلك السلعة تفرد وحدها بالظهور ، ومن
هنا يحق للبائع القوي يفرد ببيعها أن يفرض أية سياسة يشاؤها .

وطالما أن هذا البائع يرى إلى الاستمرار بكل المدخل القوي — دون
اختيار للاحتكار القوي يختار تقديمه — فإنه يجسر له تحقيق أقصى الأرباح بتقديم
ذلك الإنتاج القوي تصل قفاه الكفاية إلى حدها الأدنى .

ولاندخل حالة الاحتكار الكامل Pure Monopoly في دائرة اهتمامنا إذ
أنها فكرة نظرية مجردة ومقيدة .

أما الجدير بالاعتبار هنا فهو الوضع الواقعي للنزعة التي تفرد وحدها
باحتكار سلع تختلف اختلافاً بينا عن كل السلع الأخرى ، بمعنى أنها لا تتنافس

من ناحية الاستخدام مع أى بديل قريب ^(١).

وقد يشابه معنى الطلب على إنتاج المؤسسة مع معنى الطلب على النسبة ولذا فانه لن يتسنى للمحتكر بيع الإنتاج الزائد إلا بواقع أسعار مطردة الانخفاض. وطالما كان الإيراد المتوسط (البن) آخذاً في الانخفاض فان الإيراد الحدى يقل عنه عادة. وعندما تتبادل النسبة الحدية مع الإيراد الحدى فإن الربح يصل إلى أقصاه بمعنى أنه في حالة التوازن تكون النسبة الحدية أقل من البن ^(٢).

وتتحدد ضخامة الربح في الاحتكار على الشكل والوضع الذى تكون عليه منحنيات النسبة والإيراد، ومن الواضح أنه في حالة التوازن، ينبئ أن تكون مرونة معنى الإيراد للتوسط أكبر من الوحدة (بمعنى أن الإيراد الحدى ينبئ أن يكون موجبا) بشرط أن يتم هذا في حدود ذلك التقيّد؛ (كما قلت مرونة المعنى بالنسبة للمدى الملائم من الإنتاج، كلما زاد إحساس المحتكر بأنه يتعين عليه تقليل الإنتاج لكي يزيد من الأرباح).

وغالباً ما يعتمد على ما سبق باختياره مقياساً مناسباً لدرجة الاحتكار، إلا أننا قد نشهد أيضاً على كمية الربح الفعلية - التى لا تتأثر إلا جزئياً بمرونة معنى الإيراد المتوسط - كقياس أكثر إقناعاً.

وإذا افتردت مؤسستان (احتكار ثنائى Duopoly) أو عدد قليل من المؤسسات (تنافس قلة Oligopoly) باضمحك في العرض الكلى لأحد المنتجات فانه يتم وضع منحنيات الإيراد للتوسط على قرض ما قد تقوم به المؤسسات من تعديل لأسعارها رداً على ما تقدم عليه أية مؤسسة من تخفيض في أسعارها.

(١) المثال القريب على ذلك هو أفراد شركة British Oxygen Company بإنتاج الأكسجين.

(٢) إذا كان معنى متوسط النسبة آخذاً في الانخفاض أكثر من معنى الإيراد المتوسط فقد لا يحقق التوازن المطلوب، (أنهى ربح).

ولا ريب في أن المؤسسة (١) تدرك تمام الإدراك أنها إذا أقدمت على أى تخفيض في الأسعار فإن هذا الإجراء سوف يقابل برد فعل عنيف من جانب المؤسسات (ب) ، (ج) فإذا ما انتهت هذه المؤسسات إلى خطورة ذلك فإنها تسارع إلى الاتفاق فيما بينها على اتباع سمر موحد هو سر الاحتكار الذى سبق أن أشرنا إليه .

وينبج هذا الاتفاق لكل مؤسسة أن تأخذ نصيبها المناسب من السوق ويمكن التوصل إلى هذه الاتفاقات بدون تواطؤ إلا أنه يوجد من ناحية الواقع العمل غالباً بين التنظيمات المكتوبة أو للتعريف عليها عموماً فيما يتعلق بمشكلة السر .

ولكن أقصى ما يمكن أن يصل إليه الكلام النظرى فيما يتعلق بهذا الوضع لن يخرج عن أن السر يكون على مستوى المنافسة أو الاحتكار ، وقد يتأرجح بينهما وذلك وفقاً للافتراضات الموضوعة .

أما ما يبلب حلونه — من الناحية العملية — فهو ظهور سر الاحتكار

. Monopoly Price

وهناك وضع آخر من أوضاع الاحتكار ينشأ عن قيام عدد كبير من لؤسسات (G_n) بإنتاج سلع متشابهة وليست متماثلة . وفي هذه الحالة وطالما كان عدد المؤسسات كبيراً فإن وضع منحنى الإيراد المتوسط لكل مؤسسة يكون مستقلاً عما تقوم به المؤسسات الأخرى .

وتعد كل مؤسسة مرة أخرى إلى تحقيق أقصى ربح وذلك بمطابقة النفقة الحدية والإيراد الحدى وعندئذ تكون النفقة الحدية أقل من الثمن ويوصف ذلك الوضع من أوضاع الاحتكار بأنه منافسة غير كاملة Imperfect Competition

أو منافسة احتكارية Monopolistic Competition ذلك أن عناصر الاحتكار تتكون متداخلة مع بعضها . فإذا ما كانت حرية الدخول إلى الصناعة متاحة ، فستجد كل مؤسسة في المجموعة (Group) أن المؤسسات حديثة الدخول إلى الصناعة ، قد بدأت تزاحمها في مكاسبها من الاحتكار وذلك بإنتاج سلع تتكاد تكون بديلة للسلع التي تنتجها تلك المؤسسات القائمة .

وقد تصبح هذه الأرباح الاحتكارية عادية في حالة التوازن النهائي « بالنسبة لمؤسسات المجموعة » حتى لو لم تفصل كل مؤسسة إلى مرحلة حجبها الأمثل .

وبعبارة أخرى فإنه على الرغم من عدم وجود الأرباح الاحتكارية قد يكون هناك « تهديد » للمواد ، بمعنى أن إنتاج تلك المجموعة يمكن أن يقوم بجدية عدد أقل من المؤسسات التي تنتج أنواعاً مختلفة من المنتجات في حدود دائرة إنتاج ضيقة وواقع هفوات كلية أقل . إلا أنه لا يفوتنا هنا أن نسجل أن استخدامنا لكلمة « تهديد » يفنى أن تنقيد الفكرة في أن من المحتمل تخفيض المستهلكين لهذا التنوع الواسع في دائرة المنتجات الذين يكونون على استعداد لبذل أموالهم في الحصول عليها .

وعندما يتمكن المحتكر من منع انتقال السلطة من مسنّك إلى آخر ، فإذًا يتسنى له مزاوله التمييز الاحتكاري Discriminating Monopoly ، بمعنى أنه يستطيع أن يضخم أرباحه بطرح منتجاته في أنحاء متفرقة من السوق بأسعار مختلفة . ويمكن أن يحدث هذا بين الأسواق المحلية وأسواق التصدير أو في السوق الداخلية بالنسبة للسلع التي لا يسهل نقلها كالكمبرياء أو بالنسبة للخدمات Services حيث تتأثر درجة العرض ودرجة الاستهلاك .

كما أن لفظات النقل العالية أثرها القوي في تشجيع التمييز الاحتكاري .
ويقوم المحسّر في حالة التمييز الاحتكاري بمصادلة حقته الحدية مع
الإيراد الحدى ، ولكن هذا الإيراد الحدى يتساوى مع الثمن (الذى
كان أعلى منه عادة) وذلك عندما يكون الطلب أقل مرونة في سوق
من الأسواق .

ولست بنا رغبة للتصق أكثر من هذا في نظرية الاحتكار ولكن
كل ما يهمنا هو أن نفحص مدى اللون القوى يمكن أن يقدمه لنا الفكر النظرى
في تفسير الأحوال الفعلية .

والجواب على هذا سهل في حد ذاته ، ذلك أن الفكر النظرى يساعد على
تنوير فكرتنا عن الاحتكار ، وربما قدم لنا بعض الأفكار النافعة بشأن
تلك النقاط الهامة في الأوضاع الفعلية التى تكون قريبة بعض الشيء من النماذج
النظرية المختلفة . ولكن تلك الأفكار أو الفروض قد تكون بسيطة جداً شاسعاً
عن الأحوال الفعلية والواقعية ، إذا أننا على سبيل المثال نجد أنه سهل علينا
افتراض منحنيات الضقة لأى مؤسسة تقوم بإنتاج سلة ما ، هذا على الجانب
النظرى ، أما من ناحية الواقع العملى فإنه يصعب علينا تصور منحنيات حققة
معرفة بالنسبة لما تقوم المؤسسات في التالى بتقديمه من أعداد كبيرة من
المنتجات لتغطية الأسواق النهر متنافسة .

وتحمل كلمة الاحتكار - بالنسبة لمعظمنا - مضمونات غامضة وكربية ،
ولذا فإنه ينبغى على الفكر النظرى أن يكشف لنا مواضع الخطأ في تلك
المضمونات ، وأن يبين لنا الأشكال الاحتكارية التى ينبغى علينا أن نسمى
بفرض الرقابة عليها وخير الوسائل التى تتم بها تلك الرقابة .

ومع ذلك فإن كثيراً من الشك يثور حول ما إذا كان الفكر النظرى نافعا في هذا المجال .

أما ذلك القدر الكبير من التعامل النظرى ضد الاحتكار فنشؤه ذلك الاختلاف الجذرى بينه وبين المنافسة الكاملة *Perfect Competition* ، إذ أن الأخيرة تعرف بأنها الحالة التى تتناسب مع التوجيه المثالى للوارد ومع الاحكام المثل للمؤسسات .

من هنا نرى أنه فى حالة المنافسة الكاملة ، يكون متعنى الطلب لمنتجات كل مؤسسة مرنًا إلى ما لا نهاية ، أى أن الإيراد المتوسط يتساوى مع الإيراد الحدى فى كل نقطة من نقاط المنحنى ، ويتبع هذا أنه فى حالة توازن المؤسسة تتساوى النفقة الحدية والربح .

أما فى حالة وجود عناصر الاحتكار فإن النفقة الحدية تكون أقل من الربح ، لكن تكون القيمة الموضوعة للوحدة الإضافية (التى زادت على الإحاج) أكبر من القيمة الموضوعة للموارد الإضافية اللازمة لإنتاج هذه الوحدة .

وفى الحقيقة فإن المؤسسات لا تخرج كل كمية الناتج التى يكون فى مقدورها أن تقدمها (بواقع فترة متوسطة تعمل حدها الأدنى) ولهذا فإن المجموع قد يكون أحسن حالاً لو أخرجت هذه المؤسسات كل ما فى مقدورها من إنتاج لأن هذا بالطبع يؤدى إلى انخفاض الأسعار ولكن هذا لن يحدث بالطبع لأن آفة الاحتكار هى - الإقلال من الناتج عملاً على رفع الأسعار .

ويكون الاحتكار - من ناحية الفكر النظرى - عرضة للقضاء أيضاً فتأثيره السوى على توزيع الدخل فى المجتمع ، ذلك أن السماح للحكسكين بالحصول على أرباح الاحتكار التبعيادية ينقل الدخل من جيوب المستهلكين

إلى خزان المنتجين وبهذا تصبح الدخول غير موزعة يوزيماً متساوياً مما يهدد لظهور بعض عناصر عدم الاستقرار في الحالة الاقتصادية .

ولا ريب في أن الرأي السديد الذي يقودنا إليه التفكير النظري هو وجوب تشجيع دخول المؤسسات الجديدة إلى الصناعة واعتبار ذلك كبها لجناح الأرباح الاحتكارية الزائدة أكثر منه معاً للاسراف في استخدام المواد الاقتصادية . إلا أنه قد يترامى لنا أن نسأل أنفسنا مرة أخرى عما إذا كان المجدى أن نحكم على حالات سوء الاستعمال في الاحتكار مستثنين في ذلك إلى قاعدة من قواعد المنافسة الكاملة التي قد لا تقوى على التمسك للحظات فخرجت من مكانها بين دقات الكتب الدراسية النظرية .

وتفاوت درجة الاحتكار من مؤسسة إلى أخرى ، وإذا ما تساوت تلك الدرجة في كل مكان فقد يمكن الاستمرار في توجيه مواد الإنتاج توجيهاً مثالياً نحو مواضع الاستخدام الصحيح .

ومن ناحية أخرى مازال من المجدى الاقتناع بأن تلك الممارسة الشديدة التي تتور في وجه بعض الاحتكارات تنشأ أساساً نتيجة لما يبدو على تلك الاحتكارات من أنها تختلف اختلافاً جوهرياً عن مبادئ المنافسة الكاملة

Perfect Competition *

ومع ذلك فإنه يكشف لنا — نتيجة لفحص الدقيق — بعض أخطاء التفكير النظري التي منها :

١ — يفترض التفكير النظري أن المحكرين يهتمون دائماً بتحقيق أقصى الأرباح في حين أنه من الناحية الواقعية تتوفر الكثير من الأسباب التي تدحض هذا المفرض وتجعل للمحكرين غير قادرين على الوصول بأرباحهم إلى أقصاها؛

إذ أنه يتم وضع معنويات الثقة على فرض أن التفتتات التي ترصد لكل إنتاج تكون أدنى حد التفتتات يتجاهل الدوافع التي تثير أمام المحكرين لبلوغ الحياة العلمية ، كما يؤخر ظهور الابتكرات الفنية . . وهكذا .

ب - ولا تبدو بعض النماذج أكثر طواعية إلا على فرض تشابه منحنيات الثقة الخاصة بكل مؤسسة في المجموعة المتنافسة تنافسا احتكاريًا ، ولو أن هذا الفرض يكون مبالغًا فيه بالفعل .

ج - نلاحظ شيوع الثقة Oligopoly على الجانب العملي بدرجة كبيرة بينما يقف الفكر النظري مكتوف اليدين أمام تلك الحالة ولا يملك ما يقوله بشأنها .

وفي النهاية فإن الخطأ الأساسي الذي يسير عليه التحليل هو أن كل مؤسسة مستعمل - مستفيدة عن غيرها - إلى ما يبدو أنه توازنها القول .

كما أنه لا يوجد في أكثر صور الاحتكار شيوعا ما يمنع من قيام اتفاق بين عدد من المؤسسات المستفيدة بفرض تثبيت الأسعار أو تفيد الإنتاج أو كليهما . ونخلص من هذا إلى مناقشتنا للاحتكار ستسير على هدى العالم التي تكشفها لنا الاختبارات العملية ، بدلا من التصيد بذلك الإطار النظري الذي كشفنا عن جوانبه فيما تقدم ، بالإضافة إلى أن استخدامنا لكلمة الاحتكار سيخلو حتما من كل ما يمكن أن يوحى بلوم ذلك النظام .

كما سبق أن رأينا فإن الاحتكار - بصوره المختلفة - لا يكون عرضه للنقد إلا إذا عالجناه من الناحية النظرية المجردة .

مثال : إذا كانت هناك منتجات معينة يكون الطلب عليها محدودا ويلزم لإنتاجها استخدام اقتصاديات النطاق ، فإن الاحتكار (بمعنى أفراد عدد

أقل من الباعة بعض تلك المنتجات) قد يكون محتمل في تلك الحالة ، بل ومرغوباً فيه ويمكن أن يظل الأمر على ما هو عليه حتى لو حقق المحكرون أقصى الأرباح ولو أنهم قد لا يسندون إلى ذلك .

من المثال السابق نجد أنه ينبغي علينا أن نتزود بقدر من الإدراك لكي نحقق من حدة تعاملنا التطري على الإحتكار ، ولا ينسئ لنا ذلك إلا إذا حاولنا الاقتراب من تلك المشكلة على المستوى العلمى .

٢ - العوامل المروجة للاحتكار

تساعد عدة عوامل على قيام الاحتكار ويكون لمظهرها أثر في تشييد دخول المنافسين الجدد إلى الصناعة منها أنه قد يتحتم للحصول على قوة الاحتكار الاعتماد على سند قانونى مثل الحصول على حقوق الاحتكار بالنسبة لمخترع من اختراعات أو ضرورة السعى للحصول على موافقة البرلمان على مشروع ما قبل بدء العمل فيه ، كما كانت الحال بالنسبة لشركات السكك الحديدية . وقد يحدث نفس الشيء أحياناً نتيجة للاختبارات التقنية . ذلك أن التشغيل على نطاق واسع جداً يكون ضرورياً قبل أن تتمكن المؤسسات التى دخلت الصناعة حديثاً من تصريف منتجاتها بأسعار منافسة . ولا تتاح لأية مؤسسة جديدة فرصة الصمود لنهاية أمام المنافسة فى صناعة كصناعة الصلب مثلاً ، إلا إذا توافرت لها كمية كبيرة من رأس المال ، ولذا فإن من المستبعد أن تحاول تلك المؤسسات الجديدة منافسة المؤسسات الرقيقة فى تلك الصناعة . ومن ناحية أخرى فإن الأمل يراود الكثيرين فى أنهم يستطيعون تسكين رؤوس الأموال التى تكفى لدخول إلى صناعة البناء ولو فى حدود ضيقة .

وقد يكون تشييد الدخول إلى الصناعة أثراً مباشراً أو غير مباشر للاجراء .

الجماعى القى يقدم عليه المتجرون التأمون بالعمل والذين يحاولون به حماية
سراكزم الاحتكارية .

مثال : فى فترة الثلاثينيات من هذا القرن قامت مؤسسات بناء السفن
التي شاركت فى شركة National Shipbuilders Security Ltd. بشراء
أحواض السفن كما قامت بالتخلص من المواقع بشرط عدم استخدامها لبناء
السفن إلا بعد مرور أربعين عاماً .

وزى من المثال أنه كان لهذا الإجراء الجماعى أثره الظاهر الذى تمثل فى
العتبات الضخمة للمعرفة لدخول المؤسسات الجديدة إلى صناعة بناء السفن
وذلك بعدما أصبحت للواقع الصالحة لبناء السفن محدودة للغاية .

ويمكن ضبان مثل هذه النتيجة لو أن اتحاد الكارتل قدم تخفيضاً مؤجلاً
للؤلأء السلاء القين ييقون على إخلاصهم لأعضائه .

أما إذا كان المسلط على صناعة من الصناعات حدداً قليلاً من المؤسسات
الكبيرة أو شكلاً من أشكال الاتحاد الاحتكارى فلا ريب أن المؤسسات
الجديدة ستبذل قصارى جهدها فى محاولة الدخول إلى تلك الصناعة وإن كانت
المؤسسات المسلطة على هذه الصناعة لا تدمم الوسائل التى تضيق بها الخناق
على تلك المؤسسات الجديدة الصمد بها .

ويؤدى إلى قيام الاحتكار أيضاً عامل الأسرار إذ أن الاحتال
للتالب هو اتحاد للمتجهين الوطنيين للاستفادة من مركزم الاحتكارى
القوى بالنسبة لسوق المحلية طالما أنه يكون قد تم لهم القضاء على تهديد
للنافسة الخارجية .

وتؤدى قائمة الأسرار (التى تعرضها الدول الأجنبية أو يحصها وجو

مجموعات قوية من المتجبن الأجانب) إلى اتحاد المتجبن الوطنيين لاستغلال المستهلك المحلي بدرجة أكثر فاعلية للحصول على الإيراد الذي يمولون به بيع منتجاتهم في الأسواق الخارجية التي تسودها المنافسة القوية ولا تكون القلبة فيها إلا لمن يبيع بأسعار منخفضة .

ويتيح تركيز امدادات المواد الخام في مكان ما قوة من المتجبن أن تتبوأ مكانة احتكارية قوية . وللثال على تركيز مناطق الثروات في شيلي وحقول اللاس في جنوب أفريقيا .

وسرعان ما تمكش لأعين المتجبن الإمكانيات التي تتوفر لديهم نتيجة لتلك السكاة ، ولذا فهم يهرعون إلى اقتناص الفرصة وذلك بتوحيد خططهم حيث يقلون من الناتج — باعاق فيما بينهم عما ينتج عنه رفع الأسعار وتحقيق أقصى الأرباح .

ويمكن لكل منتج أن يؤثر في أسعار السوق إذا ما توسع توسعاً سريعاً في الإنتاج ولو أن هذا يسكون له تأثيره المضاد على أرباح كل مؤسسة .

ومع ذلك فإن من النادر أن يطول أمد مثل هذه الاحتكارات وخاصة إذا ما استغلت في مواضعها الاستغلال الكافي الذي يسمح بتحقيق أرباح كبيرة . إذ أن البحث عن مناطق جديدة للمادة الخام أو عن بديل صناعي لها يجرى على قدم وساق ومعاقه التوفيق في أغلب الأحيان . وللثال على حمة ما سبق ما صاد من زعم — وقت اختراع التنبية القوية — بامتلاك كندا للاحتكار الحصري لمادة اليورانيوم ، ورغم ذلك قد تم منذ ذلك الحين اكتشاف مناطق جديدة خازنة لليورانيوم في أنحاء متفرقة من العالم .

٣- أنواع الاحتكار

تعالما السكثير من الصورا المختلفة لأنواع التنظيم الاحتكارى غير أنه يتيسر
عمل تصنيف تقريبي لها وذلك بإدراجها تحت قطاعين رئيسين :

الأول : يمكن ضد أى صورة من صور الاتحاق بين النالية العظمى من
المؤسسات (أو بين الجزء الأكبر منها) فى صناعة معينة^(١) ، يؤثر فى حرية
تصرفها من ناحية بيع الناتج ولكنه يترك لها من ناحية أخرى حرية اقتراح
سياسات مستقلة يستخدم اصطلاح « الكارتل » « Cartel » لوصف مثل
هذه الاتحادات .

الثانى : يمكن ضد أى نوع من أنواع التنظيم بين فئة من
المؤسسات المهمة فى صناعة من الصناعات وتقوم هذا التنظيم المركزى بالرقابة
الوحدة على هذه المؤسسات التى وإن كانت تبقى لها أولمظلمها شخصياتها
القانونية المميزة إلا أن ذلك التنظيم المركزى يسلبها حرية التصرف
والحركة^(٢) .

ومن المحتمل أن يحظى مثل هذا الاتحاد بقوة احتكارية لا يستهان
بها وإن كان من المحتمل عدم وجود القصد إلى امتثال تلك القوة من
بين العوامل المهمة التى دعت إلى قيام الاتحاد . ويمكننا أن نضع تحت
هذا القطاع أيضا أية مؤسسة تكون قد بلغت مرحلة التسلط على صناعة
من الصناعات عن طريق التوسع الداخلى أى بغير الحاجة إلى الاتحاد مع
مؤسسات أخرى منافسة .

(١) نيا يخلق بالناتج.

(٢) وهذا ما يسمى غالباً بالاحتكار الاتحادى Unitary Monopoly

٤ - اتحادات المؤسسات المستقلة

يشمل القطاع الأول - الذى أوردناه شرحاً موجزاً فى الباب السابق - كثيراً من أشكال التنظيم الاحتكارى التى تختلف فيما بينها من ناحية التفاصيل. وقد نمى هذا إلى إيجاز القول إلا أنه ينبغي ألا ينبغى عن القن أن كثيراً من صور التنظيم الاحتكارى التى نلقاها على الجانب السلى غالباً ما تجمع بين اللامع الرئيسية لإثنين أو أكثر من النماذج التى نعرض لها فى هذا المقام .

وإذا ما تدرجنا من أوسع نماذج التنظيم الإحتكارى إلى أكثر صورته دقة وإحكاماً فلنا أن نبدأ باتفاق الجنتلمان .

(١) اتفاق جنتلمان . Gentleman's Agreement :

يمكن لهذا الاتفاق أن يشمل كل شئ، إذ أنه يبدأ من أول السلم بالخصام الذى يتم بين المقاتلين المحلطين لنقل الموتى فيما يخلق برسوم الجنازات ليصل إلى القمة بالاتفاق الذى يمد بين شركة Imperial Chemical Industries وشركة Unilever Ltd. والذى توافق الأولى بمقتضاه على البقاء خارج صناعة الصابون ليعلم بذلك احتكار شركة Unilever Ltd. لهذه الصناعة .

ويبدأ الشكل الشائع لمثل هذا الاتفاق عندما يوافق عدد من المنتجين على العمل لعدد من خطوات احتافسة القوة فى السر وذلك بمراعاة شروط بيع موحدة مثل : الاتفاق على توحيد مدد الائتمان ، السولات والخصومات ، ما يمنع من تسهيلات وعلاوات مقابل السج فى الوزن والتفتيات . . . الخ وتمثل اتفاقات الجنتلمان أقل صور التنظيم الاحتكارى تنقيداً وهى وإن كانت وقية - - - بمعنى أنها يمكن أن تنفض بسرعة وسهولة - إلا أن مضمونها ٩ - التنظيم الصناعى

يمكن أن يبقى سائرا فترات طويلة من الزمن .

ب - الاتحاد الاختياري لرقابة على الناتج : Voluntary Association
For Controlling Output

من الأمثلة الشائعة للتنظيم الاحتكاري ذلك الاتحاد الاختياري الذي يقوم بين المنتجين لرقابة على الناتج والذي يأخذ بدوره صورا عديدة ربما كان التشغيل المنظم من ألقها جودا ، وأكثرها قبولاً لدى معظم المنتجين وضيق على التشغيل للنظم لمدة قصيرة إذا ما كانت طبيعة السلعة المنتجة تسوق لإحكام طرق الرقابة المباشرة عليه أو عندما تعجز أغلبية كافية من المؤسسات عن الدخول في تنظييات أكثر إحكاما ، وتتمثل الطريقة المتبادلة لرقابة على الإنتاج في الأخذ بنظام الحصص Quotas حيث يتحدد لكل مؤسسة نصيب ثابت من الناتج يبنى على أساس الكمية التي تكون قد أنتجت في فترة سابقة ويسمح لها بأن تقوم في كل فترة بإنتاج نسبة مئوية أو حصة معينة من نصيبها هذا . وتكون الحصص موحدة بالنسبة لكل مؤسسة ويتم الموافقة عليها في ضوء ما يتوقع من طلب عليها في السوق خلال الفترة المشار إليها .

والهدف مما سبق هو تقييد الناتج الإجمالي بأقدر الكفاي الذي يسمح
ببيع بواقع أسعار مبرجة .

وتمثل التنوع اللهم في مناهج الرقابة على الناتج في تلك الخطط التي يحصل
المنتجون بمقتضاها على تعويض في مقابل توقفهم عن الإنتاج طوال فترة معينة
أما مصدر المال الضروري الذي تدفع منه التويضات فهي تلك الأنصبة التي
تدفعها كل المؤسسات المنتجة للخطوة .

(ج) الاتحاد الاختياري للرقابة على السعر :

Voluntary Associations for Controlling Prices-

ولعل من أكثر صور التنظيم الإحتكاري شيوعاً تلك الاتحادات الاختيارية التي تتكون بفرض الرقابة على السعر والتي يتم بمقتضاها الاتفاق على جداول الحد الأدنى لأسعار الرتب الرئيسية من السلعة المنتجة بحيث تصمد كل مؤسسة داخلة في الاتفاق بألا تباع بأقل من الحد الأدنى المتفق عليه. وغالباً ماتبنى هذه الأسعار اعتبارياً على أساس نوع من أنواع استقصاء تكاليف الإنتاج وتطبيق قاعدة محكمة نوعاً ما في هذا المجال ، إلا أن هذا السر الذي يبنى على أساس المعاسبة يمكن تعديله مستقبلاً على ضوء الأحوال السائدة في السوق لاستمرار الاتفاق بين المؤسسات إذ أنه يتخذ التوصل إلى ذلك ما لم يكن الحد الأدنى للأسعار مناسباً لأقل المؤسسات كفاية . ومن المعروف أن لتتظلمات الحد الأدنى للأسعار تاريخاً حافلاً بالاضطرابات فإذا ما كان الضاوت في التفتات والكفاية الإنتاجية بين المؤسسات كبيراً وإذا ما كان الطلب على السلعة المنتجة مرتفعاً فإن أدنى حد للأسعار يكون مرتفعاً على وجه السوم كما يكون مرتفعاً للغاية بالنسبة للمؤسسات ذات الكفاية الكبيرة. ويكون التصنيف حسباً إذا ما كان التنوع كبيراً بين إنتاج المؤسسات ولكن ذلك التصنيف يكون ضرورياً إذا ما قصد به الحد من التعايل . وقد ينصب جدول الحد الأدنى للسعر على مئات من المواد مما يعمل من الرقابة عليه واجباً قتيلاً ذلك أنها تكون جامدة لا تليق طالما أن التغيرات في الحد الأدنى للأسعار (التي تميز جنباً إلى جنب مع تفاوت الطلب على الأشكال المختلفة للمنتجات) تكون بطيئة وغير مؤكدة . وعندما يتيسر — كما هي

العادة - الشور على بديل لكل شكل من أشكال السلع للتبعية على اختلاف أنواعها ، فإن الأمر يستدعى رسم جداول السر بمهارة فائقة بحيث تتوافر لها اللزوجة الهامة ، وذلك إذا ما أردنا للمؤسسات معينة (متخصصة في إنتاج أشكال خاصة من السلعة للنتيجة) أن تكون بمنجاة من العواقب الوخيمة التي تترتب على تبور الطلب . وقد انتشرت الاتفاقات الاختيارية على السر انتشاراً واسعاً في صناعة القطن قبل الحرب إلا أن تلك الاتفاقات سرعان ما كان يفرض عقدها عندما كان التلاعب يكشف بوضوح أمام أنظار المؤسسات الداخلة في هذه الاتفاقات والتي كانت تبور عن سطحتها بالتطويع منها وإن كان لا يعني أن انهيار الاتفاقيات القائمة كان يتبعه في الغرو والحظة قيام اتفاقات جديدة . ومن ناحية أخرى فإنه في حالة أقسام معينة من صناعة الصلب - حيث تكون المنتجات أكثر نجاساً - يجري إبرام الكثير من اتفاقات السر كما أنه من المألوف أيضاً أن تظل جداول الحد الأدنى للسر سارية لفترات طويلة بنير مراجعة .

ومن الناحية السلبية فإن اتفاقات الرقابة على السر واتفاقات الرقابة على الناتج عادة ما تكون مجسمة ذلك أن الرقابة على الناتج تمد دعامة ضرورية للرقابة على السر . وللتل على صحة ما سبق هو :

عندما يمكن التوصل إلى اتفاق مرض حول الحد الأدنى للسر ، فإن كل مؤسسة تمتد إلى زيادة الناتج مما يؤدي إلى تراكم الخسرون منه ، القى يشكل ضغطاً على جداول السر مما يدفع كل مؤسسة إلى التحايل على الحد الأدنى للسر لتتمكن من تصريف مخزونها ، وبهذا ينهار اتفاق السر . ولكن الرقابة على الناتج تضيف إلى الخلطة تعقيدات أكثر وخاصة عندما تكون للمنتجات غير متجانسة بدرجة كبيرة وعندما يلزم تصريفها في أسواق مختلفة . أما قطعة النصف

الرئيسية في تلك المخطط الاختيارية للرقابة على السعر والتأجيل فستل في صوبة
المحصل لاتفاق بين كل المؤسسات التي تقوم بإنتاج السلعة المنتجة أو حول
مجموعة المنتجات التي يقصد بشأنها الاتفاق ، ذلك أنه يجسر للمؤسسة التي تبقى
خارج الاتفاق أن تعطي بأرباح كبيرة :

(أ) إذا ما باعت منتجاتها بسعر يقتصر عن الحد الأدنى للفق على
معامليتها .

(ب) إذا علمت هذه المؤسسة بطاقة تشغيلها كاملة .

(ج) إذا ما شجبت الطلب على منتجاتها .

ويوجد لدى كل مؤسسة داخلة في الاتفاق قسم الدافع إلى التعايل على
الحد الأدنى للأسعار كما أمكنها ذلك . وتوجد الكثير من الوسائل التي تم
بها مثل تلك التصرفات دون أن يبدو على المؤسسة أنها تنقص نصوص الاتفاق
ومن هذه الوسائل :

(أ) يمكن بيع السلع بواقع الحد الأدنى المقرر للمؤسسات القومية
لمتقوم تلك المؤسسات ببيعها مرة أخرى بأسعار أقل .

(ب) يمكن مدمجة الاتيان .

(ج) يمكن منح المشتري خصما كبيرا في الثمن وعلاوة كبيرة أيضا وذلك
مقابل العجز في الوزن .

ومن الواضح أن الاتفاقات من هذا النوع تكون عرضة للانتهاك السريع
إذا ما أحجم عدد كبير من المؤسسات عن الدخول فيها ، وطالما استرسلت
الأطراف الموقفة لها في التعايل على بنودها .

(د) الاتفاق بين المتعدين على توزيع العقود Agreement About Allocation of Contracts .

ويعتبر مثل هذا الاتفاق من الصور النادرة لتنظيم الاحتكاري ، إذ أنه يتم بين المتعدين للمشاركة في التجارة المفتوحة بطريق التوزيع المشترك للعقد . وتكون الرغبة في منع إسقاط الأسعار Forcing - down of Prices من خلال المعاهدات التنافسية هي الحافز القاطع إلى مثل تلك الاتفاقات .

مثال : في فترة ما قبل الحرب ، اتفق بناء السفن فيما بينهم على مثل هذا الترتيب وقد نص الاتفاق بالإضافة إلى ذلك على توزيع المؤسسات الداخلة فيه إذا ما جانبها التوفيق وذلك عن طريق صندوق مركزي مشترك : Central Pool

(هـ) اتفاقات تجميع الأرباح وقابات تصريف للتبعات :

Profit - Pooling and Selling Syndicates .

تطالعنا اتفاقات ضم الأرباح Profit - Pooling Agreements أحياناً بوصفها شكلاً مستقلاً من أشكال التنظيم الاحتكاري إلا أنها ترتبط - من الناحية العملية - عموماً بشكل من أشكال قابات البيع Selling Syndicates وقد تأخذ تلك القابات أو اتفاقات الكارنل^(١) صوراً متنوعة نأمل في أن نعرض هنا لاختلافاتها الرئيسية فقط .

وتتكون قابة البيع - في أكثر أشكالها تطوراً - من المؤسسات

(١) يمكن لكلمة Cartel أن تحمل أحياناً معنى أوسع ويمكن أن تستخدم لوصف أي مثل من أمثلة الاتفاقي التي تالفتها في نطاق القطاع الأول من صور التنظيم الاحتكاري . وقد أورد K. Prilbram تعريفاً للكارنل (من اتفاقات المتعدين المتصلين التي تتكون بغرض الحد من المنافسة الفردية التي تحف بأنشطتهم في ميدان المبيعات وذلك بالرغبة على أسواق تصريف منتجاتهم) من ١٩ من كتابه Cartel Problems الذي نشره معهد Brookings في عام ١٩٣٥ .

المصلحة التي تقوم بتسويق كل منتجات المجموعة . وتقوم القابة بالبيع بوصفها جهازاً قائماً بذاته وليس باعتبارها مجرد وكيل - للوحدات . وبهذا تكون القابة قادرة على الحصول على أقصى فائدة لأقرادها وحدها بالبيع .

قد طرح السلعة في أسواقها المختلفة على أساس التمييز في السعر وبهذا تمأكد من أنها حققت أقصى إيراد للبيعات كما يمكنها أن تتحكم عملياً تاماً في تثبيت الأسعار Fix - Prices بما لا يدع مجالاً أمام المشترين للمطالبة بأي تنزيل في الأسعار إذ أنهم في هذه الحالة لا يمكنهم ضرب بائع بآخر .

وتدفع القابة عموماً ثمناً ثابتاً للنتائج التي تأخذها من المؤسسات الداخلة في تكوينها وقد توزع الأرباح بين هذه المؤسسات دورياً إما على أساس حصصها التجارية أو على أساس ما قدمت كل منها من إنتاج .

ويخصص لكل مؤسسة حصة من التجارة (أو نسبة مئوية من البيعات السككية) تحدد على أساس نصيبها من التجارة السككية في فترة سابقة .

وإذا لم تساهم المؤسسة بحصتها المئوية في مبيعات القابة خلال فترة معينة فإن من حقها أن تنال تسويضا عن هذا النقص .

أما الشركات التي تتجاوز حصتها التجارية فلها تدفع غرامة عن هذه الزيادة .

وتنص بعض الاتفاقات على أنه في حالة تخلى الشركة عن تقديم حصتها من المبيعات السككية بسبب الجز أو رفض تقديم النتائج فإن التسويض لا يكون مستحقاً .

ويتفق أحيانا على شكل من أشكال البيع يكون أقل مركزية ، تستمر كل مؤسسة بمقتضاه - في بيع ناتجها بنفسها على ألا يكون مسموحاً لها بقبول

الطلبات على منتجاتها إلا بعد موافقة جهاز تسويق مركزي تكونه للؤسسات
الخاصة في القطاع . ويمكن في هذه الاتفاقات الأخذ بنظام التوزيعات عن
حصص الحصص التجارية وتحصيل الترامات عند تجاوز تلك الحصص .
ويجوز لجهاز التسويق المركزي استخدام صلاحياته في التأكد من
مراعاتها للؤسسات للحد الأدنى للأسعار Minimum Prices المتفق عليه وأن
كل مؤسسة تحفظ لنفسها بمناطق هوذا .

وربط هذا الشكل من أشكال التسويق المنظم ارتباطا وثيقا بمخطط
التوزيع المركزي ليقود وغالبا ما تدعمه اتفاقات الرقابة على الناتج وجدول الحد
الأدنى للأسعار . وفي الحقيقة فإن كل التنظيمات التي ناقشناها فيما سبق ترتبط
بعضها ارتباطا وثيقا إذ أن الأفكار الأساسية التي توحى بمثل تلك الاتفاقات
تكون متاثرة في أغلب الأحيان :

(أ) تهديد المنافسة في السعر .

(ب) التقسيم المتساوي للتجارة .

(ج) رفع الأرباح الاحتكارية عن طريق العمل الموحد .

(د) تجميع الأرباح Pooling of proceeds .

أما السبب في الأخذ بأكثر النظم دقة (رقابة البيع المركزية) فهو إحكام
الرقابة على أطراف الاتفاق والرغبة في الاستفادة من وضع النقابة كبائع فردي
يواجه جمهور المشتريين .

ولهذا فإنه لا يكون من المستغرب أن تميز الاتفاقات الأولية — في
ظل الظروف المواتية — سيرا حثيثا وصولا إلى أكثر تلك الاتفاقات إحكاما
وفاعلية وهي اتفاقات التسويق المنظم Organized Marketing .

وبذلك نظام البيع المركزي كثيراً من صعوبات التنظيم الكلى والرقابة
الخصائية على السرفيا يخلق بالمنتجات الواسعة التنوع إذ لا يبق أمام المؤسسات
إلا فرصة ضئيلة لقتال ما دام القائم على التسويق بائع واحد . أما صعوبات
الحصول على تأييد كل المنتجين وتفيد دخول المنافسين الجدد إلى الصناعة فإنها
تظل باقية رغم ذلك .

وتفضل اتفاقات التسويق المنظم بشكلها الذى وصفناه فى سبق —
وباعتبارها جزءاً مدرجاً تحت القطاع الأول لأشكال التنظيم الاحتكارى وذلك
فى حالة زيادة عدد المؤسسات بدرجة تصبح بعدها الرقابة للوحدة والشاملة غير
ذات فاعلية وإن كان هذا لا يبنى أن مثل تلك التنظيمات تكون قد تكونت
أحياناً نتيجة لتسلط مؤسسة أو مؤسستين على صناعة من الصناعات .

مثال : تسلط شركة Associated Portland Cement Manufacturers
على اتحاد صناع الأسمنت Cement Makers Federation الذى يختص أساساً
بتنظيم أسعار الأسمنت والذى كان يقوم — إلى عهد قريب — بترتيب
حصص إنتاجه وهكذا فإن الوحدات المالية للسيطرة والتايجة على زمام الأمور
لن تجد عندها الرغبة — حتى وإن كانت مدعومة بمركز احتكارى قوى — فى
السيطرة على النشاط الذى يقوم به عدد محدود من صغار المنافسين عن طريق
الدخول معهم فى اتفاقات كارتل .

ومع ذلك فإن خير ما يصلى به الكارتل — من وجهة نظر المنتجين —
هو أنه يتيح لهم جنى ثمار الاحتكار رغم وجود عدد كبير من المؤسسات ورغم
أنه لا توجد بينها المؤسسة التى تنفرد وحدها بالتريع على قة التفوذ .
وتنشأ اتفاقات الكارتل عادة عن حالة كساد فى السوق وخاصة فى

الصناعات التي تتوافر لها كثافة رأس المال حيث يشلب - كما سبق أن رأينا - احتمال ظهور الطاقة الزائدة وحيث تقل وطأة المنافسة على السعر . ولقد أشرنا بالفعل إلى بعض العوامل التي قد تفرقل نجاح اتفاقات الكارتل مثل :

(١) تنوع المنتجات .

(ب) صعوبة التوصل إلى اللواقعة الإجماعية على تلك الاتفاقات .

(ج) تندر إحكام الرقابة لمنع التعايل على النصوص المتفق عليها، ولكن من العوامل الأخرى الجديرة بالاعتبار « عامل اختلاف المصالح » ويظهر هذا الاختلاف عادة بين :

١ - المشروعات المستقلة Pure .

٢ - للمشروعات المختلطة Mixed (أو ذات التصنيع الرأسي) .

إذن من الطبيعي أن ترفض الأخيرة التقييد بالرقابة عليها فيما يتعلق ببيعاتها إلى الأقسام الأخرى من هس المشروعات التي تنصوى تحتها ، كما أن المشروعات المستقلة Pure تخشى بدورها من أن تسمى المشروعات المختلطة إستخدامها لذلك لليزة ولا ترى دأما إلى أنه ينبغي تفضيل أى جزء من السوق تفضيلا خاصا عن بقية أجزائه الأخرى .

وأخيراً فإن اتفاقات التسويق النظم Organized Marketing عادة ما تعرض لكثير من الشد والجذب إذا ما قامت بعض المؤسسات ببيع قدر كبير من منتجاتها في أسواق ما وراء البحار - حيث تستمر حدة المنافسة الأجنبية - ذلك أن هذا يدفعها للطالبة بتزليل الحد الأدنى للأسعار وجعله أكثر مرونة ليناسب حالتها ، يضاف إلى ذلك أن تعاملها في الأسواق الخارجية قد يدفعها أيضا إلى تخفيف القيود على كمية إنتاجها وذلك حتى تتوافر لديها

القدرة على تلبية طلبات تلك الأسواق .

ولاريد في أن المؤسسات التي لا تميل كثيراً إلى غزو الأسواق الخارجية ستعارض مثل هذه الانجذامات خوفاً من تسرب النتائج خلسة من الأسواق الخارجية إلى السوق الداخلية .

٥ - احتكار الاتحاد الكامل

The Fully Unified Monopoly

يتضمن القطاع الثاني من قطاعات التنظيم الاحتكاري تلك الأشكال التي تخضع لرقابتها الكاملة حصة كبيرة من ناتج الصناعة . ويمكن للشركة القابضة Holding Company أو الاندماج الكامل Complete Merger أن تكون أدوات لسلطة الاحتكار .

وقد لاحظنا بالفعل أن الدافع إلى تكوين مثل هذه التنظيمات ربما كانت الرغبة في أحكام الرقابة على السوق . ومن النادر نسبياً أن يكون لأحد أشكال الاندماج الكامل التحكم والسيطرة في صناعة من الصناعات إلا أنه قد يكون من أبرز الأمثلة على ذلك مؤسسة Tate and Lyle التي تتحكم في صناعة تكرير السكر . وقد يكون هناك عدد من الحالات التي تقوم فيها مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات كبيرة (وإن لم يكن مختلفاً فيها الاندماج الكامل) بممارسة نفوذها التبادلي في صناعة من الصناعات وهكذا نجد على سبيل المثال أن شركة Imperial Chemical Industries تتحكم وحدها في الصناعات الكيماوية كما تسيطر هي الشيء بالنسبة لشركة Unilever في صناعة الصابون والمواد الدهنية وشركة Courtauld's and British Colanese في صناعة

الحرير الصناعي وشركة Rank and Spillers في صناعة ملاحن الدقيق وشركة British Aluminium في صناعة الألومنيوم وهكذا .

ورغم ذلك فإنه ينبغي علينا أن نحصى الدقة التامة إذا ما تكلمنا عن تلك الشركات على اعتبار أنها وحدت احتكارية إلا أنه لا يخاصرنا الشك في أن الرغبة في زيادة سلطة الاحتكار هي التي أزكت الحافز إلى النمو في كثير من المؤسسات حتى أن تلك للمؤسسات بلغت مرحلة تتمكن عندها من السيطرة على الصناعة وما لا ريب فيه أن هذه المؤسسات قد استغلت تلك السيطرة بدرجة ما لصالحها في معظم الحالات .

وعلاوة على ذلك قد رأينا بالفعل أن كثيرا من المؤسسات الكبيرة تأخذ لنفسها موضع القيادة حيث تقوم بتنظيم حركة المؤسسات الصغيرة التي تنافسها وذلك بالدخول معها في اتفاقات الكارنل التي يتعمد أن تزول السيطرة عليها إلى أقوى الشركات . ولكن بعض الدوافع الأخرى (مثل الرغبة في الحصول على وفورات التشغيل على أساس النطاق الكبير) تكون قد لعبت دورها أيضاً . ولعل كل اهتمام المؤسسة الكبيرة ينصرف — في حال توسعها — إلى زيادة الانتاج وتقليل النفقات أكثر من محاولتها استغلال مركزها الاحتكاري . وتشعب تحت ذلك القطاع أيضا مختلف المشروعات التي يضمن لها القانون مركزا احتكاريا خاصا ، وتحتل تلك الضمانات كل الهيئات العامة التي تدير صناعات مؤمنة . ولا يوجد بين الاحتكارات ما يصل إلى قوة تلك الاحتكارات ، إذ أنه على الرغم من الضمانات التي وضعها البرلمان لحماية المستهلك ، وعلى الرغم من أن قوة تلك الاحتكارات تكون مشروطة بإمكانية وجود سلع بديلة لمبيعاتها ، إلا أن تلك الهيئات تبقى في نهاية الأمر هيئات احتكارية .

٦ - الطرق الوقائية

ورغم ما قد ينسب به الاحتكار من رسوخ القدم وقوة الجانب فإنه عادة ما يتعرض لتهديد المنافسة التي قد تطيح بقواعده إلا إذا سارع باتخاذ الاجراءات التي نصح به . وهناك العديد من الطرق التي يلجأ إليها المحتكرون - عند الحاجة - لحماية مركزهم وإحدى هذه الطرق هي :

(١) تخفيضات الولاء المأجلة Deferred Loyalty Rebates

استخدمت هذه التخفيضات استخداما واسعا في مؤتمرات الشحن Shipping Conferences (الاجتماعات التي تعقدتها مجموعة معينة من أصحاب السفن . للاتفاق على طريقة شحن مشتركة) وكانت تأخذ صورة تخفيضات خاصة على رسوم الشحن بالنسبة للمؤسسة التي لا تشحن بضائعها - خلال فترة معينة - إلا على سفن أصحاب الاتفاق . ويمنح هذا التخفيض على شكل ائتمان يسدد بعد مهلة معينة إذا ما ظلت المؤسسة على ولائها للاتفاق . أما استخدام تخفيضات الولاء في صورة تخفيضات من ثمن البيع تمنح للمستهلكين الذين يسهون بشراء كل احتياجاتهم من مواد معينة من مجموعة خاصة من الصناع ، فقد شاع لسنوات طويلة بين التجار في فروع معينة من صناعة الصلب كوسيلة لتحفيز أعيادات تثبيت السعر .

والهدف الأساسي من تلك التخفيضات هو إحكام ربط المستهلكين بمجموعة المجموعة الاحتكارية وإضفاء مركز الخارجين عليها . ولقد ساد الزعم بأن تلك التخفيضات مبررها الاقتصادي الذي يتمثل في أن تثبيت حجم التجارة

يترتب عليه القيام بالمبيعات الانتاجية بطريقة أكثر اقتصاداً أو تقديم كل الخدمات الممكنة.^(١)

(ب) الوكالة الخاصة Exclusive Agency

تستخدم أحيانا طريقة الوكالة الخاصة بصورة أو بأخرى كوسيلة لحماية الاحتكار فقد يتفق المحتكرون على بيع منتجاتهم عن طريق وكيل واحد في كل منطقة بشرط أن يحدد هذا الوكيل بالامتناع عن تصريف منتجات المؤسسات المنافسة. ويضمن هذا المحتكرين أن ذلك الوكيل لن يكون في مركز يسمح له بإظهار منتجات المؤسسات المنافسة على حساب منتجاتهم الخاصة. وعادة ما يتسرت اتفاق إلى قسوس المحتكرين خوفاً من أن المنافسة بين التجار والوسطاء قد ينجم عنها تخطيم الأسعار للمنفق عليها كأن الوسطاء قد يصلون إلى كل وسيلة لتشجيع المنتجات المنافسة بما قد يطيح بالاحتكار من أساسه وهكذا يتضح مما سبق أن - الوكالة الخاصة تربط البائع بصفة الاحتكار .

(ج) للوزعون المتمدون Registered Distributors

وتقوم المنظمة الاحتكارية - في حالات أخرى - بتوزيع منتجاتها بنفسها وقد تلجأ بدلاً من ذلك إلى الاتفاق على قصر تعاملها على موزعين متمدنين ومحدودين على أن يسبق هذا تمهيد ضروري يشمل في موافقة المتمدن على مراعاة شروط البيع الأساسية التي يضمنها الاحتكار .

ويهتم الكارتل في هذه الحالة بأن يقتصر اعتماده على التجار الأصليين Genuine dealers لكي يقطع الطريق أمام حصول الوسطاء الباديين على السلع

(١) تدفع الخصومات المؤجلة Deferred Rebates أحيانا يتم لشروط الولاء العام لأعضاء الاتحاد بمعنى أنها لا تكون خصومات ولا Loyalty Rebates .

بشروط متميزة ، ونجد مرة أخرى أن تلك الترتيبات - إلى جانب ما يقصد بها من حماية للاحتكار - مبررات اقتصادية أخرى تعبذ بوجودها منها أن الوكالة الخاصة تمثل ضمانا بأن البائع تتوافر فيه الشروط الفنية التي تؤهله للاضطلاع بصريف المنتجات والقيام بما يصاحب ذلك من خدمات .

ويبنى القطاع عن الموزعين المتدينين على أساس أن تلك الفكرة تعتبر إجراء تمهيديا وضروريا يهدف إلى جعل التجارة معقولة بمعنى تخفيض عدد الوسطاء والتقليل من تدخل مناطق العرض .

(د) حرب الأسعار Price War

تخلف معظم الاحتكارات بهذا السلاح في جيبها - وإن كانت لا تميل كثيرا إليه - كوسيلة لسحق المنافسين الجدد قديما وضع أسمار (تقل كثيرا عن فقات الإنتاج) يثق على تثبيتها مؤقتا كوسيلة للقضاء على المؤسسات المنافسة . ويعتبر الاحتكاري إن الخسائر الوقتية تكون جديرة بالاعتبار إلى ما ترتب عليها تدعيم مركزه الاحتكاري في المستقبل ندما كبيرا . ويأمل المحتكرون في أن تلك الطرق التي لا ترحم ستبقى وجه كل دفعة من المنافسين الجدد لتوردهم قس موارد الهلكة التي دفعت إليها بأسلافهم من قبل وينهض مثالا على ذلك ما وقع من القصص المؤسفة التي صاحبت صعود شركة Standard Oil Company الأمريكية إلى مكانتها الحالية . وفي بعض الأحيان كان للمنافسون يبدأون من جانبهم بتخفيض الأسعار مما كان يستفز المحتكرين لمقابلة ذلك التخفيض بمثله . وفي هذا البلد قامت بعض مؤسسات التبغ المستقلة في الماضي بتهديد مركز تلك المؤسسات الداخلة في شركة Imperial Tobacco Company وذلك إما بطريقة كوپونات الهدايا Gift - Coupons أو عن طريق التخفيض القوي في الثمن وقد كانت الشركة للذكورة مضطرة إلى مقابلة ذلك بمثله وبوسائل

مشابهة إلا أنها لم تبلغ تلك الدرجة التي تصبح عندها المؤسسات المستقة مهددة بالخروج من السوق .

(٥) القاطعة Boycott .

وفي بعض الأحيان يستخدم المحكرون سلاح القاطعة ضد المؤسسات التي تحاول تخليط أسرارهم للتفوق عليها . قد انتشرت محلات بيع التبغ بأسعار مخفضة - في وقت من الأوقات - انتشارا كبيرا في هذا البلد وقد بذلت شركة Imperial Tobacco Company كل ما في وسعها من جهد لتقطع موارد تلك المؤسسات . وفي تلك الحالة فإن التهديد لم يمدح مباشرة بأسعار البيع في شركات التبغ إلا أن الصناع يكونون على علم بأنهم لو سمحوا للتجار بتخفيض أسعار التجزئة بمرض المنافسة فإنها لن تكون إلا مهمة زمنية قصيرة ثم يقعون بعدها تحت ضغط يحتم عليهم تنزيل أسعارهم التي يبيعون بها لتجار التجزئة .

ولا ينطى هذا للمنهض التصير كل الطرق التي يمكن للاحتكار أن يلجأ إليها لحماية نفسه إذ أن أهم منظمة للمتجبن تلك من الوسائل الماكرة ما تتمكن به من خنق كل منافسة جديدة ومن هذه الوسائل :

(١) قد يكون الكارتل المحلي طرفا في اتفاق كارتل دولي وقد يتمكن بذلك من منع منافسيه الجدد من دخول الأسواق الأجنبية .

(ب) قد يكون الكارتل هو ذى المصالح المالية العامة التي تبدو مساعدتها للشروع الجديد ضرورية للغاية .

(ج) قد يلجأ الكارتل إلى طرق غير شريفة كأن يورد مصفاة زائفا لسلامة المنتج الجديدة التي يقترح صنعها ، وقد يبدأ حملات شائعات تصعد إلى التشكيك في

سلامة العمليات التكنيكية الداخلة فيه كما أنه قد يلقى نوعاً من الشك حول مؤسسى المشروع .^(١)

٧- الاحتكار والكفاية الصناعية

آن لنا أن نعود الآن إلى مسألة كفاية الاحتكارات وقد سبقت مختلف الأمانة والأسباب التي تدعو للاعتقاد بأن الاحتكار يحمل في طياته قدراً من سوء توزيع المصادر المنتجة . ولنا أن نتساءل الآن في ضوء مناقشتنا : إلى أى مدى يمكن للممارسة العملية أن تؤكد لنا احتمالات عدم الكفاية ؟ .

ولا يتيسر لنا بالطبع أن نخلص إلى جواب شاف طالما أن الأمر يعتمد في التحليل النهائي على التخصيص الدقيق لحالات فردية ، وحتى إذا ما تيسر لنا ذلك فإننا نجد أن مفهوم الكفاية الصناعية ليس بالأمر الهين وأن التخصيص الدقيق للحقائق لن يتقدم بنا كثيراً في اتجاه هدفنا الذى نشده ، إلا أننا يمكننا التوصل في النهاية إلى بعض التسميات الهامة .

وينبئ علينا - بصدد هذا - أن نضع في حسابنا دوماً تلك الفروق الواضحة بين أشكال القطاع الأول وأشكال القطاع الثانى .

أما بالنسبة لقطاع الأول - وخاصة في أكثر صورته تطوراً - فليس هناك من اختلاف في الرأى حول ما يفترض طريق الكفاية من عراقيل ، ذلك أن الهدف الأساسى لهذا القطاع هو المحافظة على قيم رأس المال للوجود

(١) يمكن الاطلاع على أحدث المعلومات عن ممارسة وتطبيقات الاحتكارات في Reports of the Monopolies Commission of the الانكبات للجنة لدى محكمة Restrictive Practices Court

انظر الباب العاشر من هذا الفصل .

عما قد يقلل من الحافز إلى الابتكار التقني .

وإذا ما كان المدفد الرئيسي هو العمل على استمرار الاتحاق فإنه يتم وضع الأسعار هوماً على أساس المستوى الذي يتطلى حقات أقل المؤسسات كفاية والتي يكون من المحتمل جداً أن تشتغل بحصة كبيرة من رأس المال المتقادم . ولا ريب في أنه يتوافر لدى المؤسسات الأكثر كفاية الحوافز القوية للابقاء على حقاتها المنخفضة طلالاً أن أسعارها تكون مثبتة نوعاً ما .

إلا أن من النادر أن ينطبق هذا على مسألة تقديم المدات الرأسمالية الجديدة إذ أن تلك المسألة لا ترجع إلى مستوى القضية الاقتصادية إلا إذا كانت النفقة الكاملة (بالنسبة لكل وحدة من النتائج) أقل من النفقة الأولى للمدات للوجود ، إذ أن الأخيرة ستكون منخفضة بالناً كيد ، ولكن الأولى قد تكون أكثر انخفاضاً لو تم تشغيلها بطاقتها الكاملة . ومع ذلك قد يكون من المحتمل ألا تسبح القيود التي يفرضها اتفاق الكارتل - فيما يتعلق بالنتائج - بتشغيل المشروع بطاقته الكاملة وحتى إن لم يكن هناك قيد رسمي على الاتحاج فإن الحافز الرئيسي إلى تحقيق حقات الاتحاج - الذي تخلفه المنافسة والذي يساعد المؤسسة على التوسع في مبيعاتها عن طريق تنزيل الأسعار - لن يكون موجوداً ، ولذا فإنه يحد بالؤسسة المتقدمة نسبياً ألا تملك طريق التحسينات الفنية بل إن من الظاهر لها أن تبقى على حالها قائمة بما تحصل عليه من أرباح احتكارية من تشغيلها لرأس مالها الحالي . وعلى هذا الأساس فإن المؤسسة - كما قلنا - قد تستمر في زيادة أرباحها وذلك بحفاظتها على أعلى مستويات الكفاية للسكنة في حدود رأس مالها للوجود وتنظيمها الحالي ، إلا أن هذا بدوره لن يكون أمراً مضموناً إذ أن الأرباح الاحتكارية القوية المدلل قد تمنح بالؤسسة إلى الكسل كما أنها

تدعى - فى قس الوقت - التقليل من قنات الانتاج حتى لا يعجزها
الرأى العام على إعادة النظر فى أساس الكارتل (١) .

وفى معظم اتفاقات الكارتل فإن أكثر المؤسسات كفاية تكون
مضطرة إلى تضيد جانب المؤسسات الأقل كفاية . ويبنى الناتج المقرر لكل
مؤسسة عادة على أساس ما قدمته من إنتاج فى مرحلة سابقة .

وبالنسبة لحاجة المؤسسة الأقل كفاية « المتدهورة » فإن هذا المقرر قد
يفوق قدرتها الحالية على تقديم الكمية المطلوبة .

إلا أنه لا يتسنى للمؤسسات الأكبر كفاية والتي تسير قدماً فى مراحل
النمو أن توسع فى إنتاجها (علماً بأن حصة الناتج المقررة لها تكون منخفضة
نسبياً) إلا بشراء حقوق حصص للمؤسسات المتخلفة . فإذا ما رفضت أن
تعمل ذلك وإذا ما تخطت الحد المسموح به من الانتاج أو الحصص التجارية
فعلينا أن ندفع تعويضات للمؤسسات التي لم يتسنى لها التوصل إلى تقديم كل
حصتها من الانتاج وتنص معظم اتفاقات الكارتل على إجراء مراجعة لحصص
الناتج المقررة لأطراف الاتفاق ، إلا أن تلك المراجعة تنسم بالبطء وتفرقها
معارضة المؤسسات الأقل كفاية .

وعندما تجرى إعادة النظر فى حصص الانتاج فإنها غالباً ما تأخذ صورة

(١) ومع ذلك قد تبيد اتفاقات الكارتل الثقة لصناعة كاسعة وبذلك تفجع
الاستثمارات الجديدة التي ما كان يمكن الحصول عليها بتير هذا الطريق .
ويبدو أن هذا قد حدث إلى حد ما فى صناعة الصلب فى بريطانيا بعد تأسيس اتحاد
الحديد والصلب Iron and Steel Federation سنة ١٩٢٤ . إلا أن بين السوامل
الأخرى كانت تقوم بدورها أيضاً فى هذا الصدد ومن هذه السوامل فرض الرسوم الجمركية
على واردات الصلب .

مراجعة الزيادة في مقررات إحصاء المؤسسات النامية دون تخفيض لمقررات المؤسسات للتخلفة مما يبين أن الفائدة المرجوة بالنسبة الأخيرة لا تكون بجلك الضخامة التي تبدو بها .

وعلى أن نضع في حسابنا أيضاً أن اتفاقات الكارتل عادة ما تتضمن توسيع الناتج حتى أنه في حالة وجود فائض الطاقة فإن التمثيل بأقل من الطاقة وبواقع قعّات عالية يصبح شائعاً . ويقابل هذا في بعض الحالات بتحويل الحصص وبالحافز الذي يتوافر لدى المؤسسات ذات الكفاية لشراء المؤسسات التي تقل عنها في الكفاية دفعة واحدة (هي وما تملكه من حقوق حصص الناتج) وذلك بفرض توسيع وتركيز الناتج . وبينما كان ذلك يجري على نطاق واسع في بعض الصناعات فإنه لم يتطرق إلى الصناعات الأخرى إلا في القليل النادر . وتتميز للمؤسسات الضعيفة فرصة الحماية التي يمنحها لها الكارتل — على شكل الليحات المشتركة أو حصص الناتج — بأن تضع لنفسها أثماناً عالية جداً يصعب على المؤسسات الأكثر منها كفاية أن تدفعها لها إذا ما أرادت أن تشتريها ، كما أنه يصعب الحصول على حقوق حصص الناتج لأن هبة الحصول عليها تكون كبيرة بطريقة مبالغ فيها ولذا قد اتخذت بعض التدابير التي تكفل تنظيم تحويل الحصص وإلزام المؤسسات بأسعار مقبولة تتعامل على أساسها . ولا ريب في أن أمنة عدم الكفاية تلك وما يصحبها من تبديد للوارد الإنتاجية تعد أداة قوية للكارتل الاحتكاري بشئى صوره .

ونستطيع أن نحل بصفة عامة بأن تلك العيوب تقوى بكثير أية ونودرات يمكن أن يأتي بها الكارتل إلا أننا نكون مجافين للحقيقة والواقع إذا ما أنكرنا أن مثل هذه الوفورات تتحقق من حين إلى آخر . وكما رأينا فإن

اتفاق الكارتل يعتبر عادة شكلاً من أشكال الهدنة التي يلجأ إليها للتجوز
في غمار منافستهم القاتلة في السعر ، تلك المنافسة التي تنشأ عن هبوط أو تقلب
الطلب على سلعهم .

ولقد لاحظنا بالفعل ما ينتج عن هذه المنافسة من خسائر ، إلا أن اتفاقات
الكارتل تستطيع أن تكسب إلى جانبها بعض التأييد إذا ما أثبتت أن الخسائر
التي تقترب عليها تقل عن مثيلاتها في ظل المنافسة .

وهذا يعتبر الكارتل وسيلة لحفظ الأصول الرأسمالية — التي تتمتع بالقدرة
على التشغيل والكفاية — خلال فترات التدهور المؤقت لفنوق والتي يمكن
حودتها للاحتياج فيما بعد .

ومن ناحية أخرى فإنه إذا ما طال أمد الهبوط في الطلب فإن الكارتل سيؤخر
— بلا ريب — تعديلات مسيرة الوضع الجديد التي ينبغي أن تتخذ أن عاجلاً
أو آجلاً .

ومع أن الصراع التنافسي لا ينسم — بالضرورة — بالعمل السريع أولاً ينسم
بالتمييز العقلي إلا أنه من المحتمل أن يفضل الكثير لايجاد التعديلات السريعة
والكفاية طويلة الأجل في الصناعة أكثر مما قد يقدمه الكارتل في هذا المجال^(١) .
وعندما يأخذ اتفاق الكارتل شكل رقابة بيع متشعبة بكامل الصلاحيات فإنه

(١) لا تكون الخسائر الناتجة عن الصراع التنافسي ظاهرة في حالة تدهور الصناعة
وحيثما ذلك أن حالة التوضي التي كانت تقدم بها عملية نقل الركاب في فترة العشرينيات من
هذا القرن لعدم المثال الواضح لما يمكن أن يحدث للصناعة للتوسعة إذا ما أفرطت في النمو
ولدينا من الأدلة ما يكفيها لأن نخرم بأن قانون حركة المرور على الطرق Road Traffic
Act الذي ما زال مفهوماً سارياً قد أدى بظك الصناعة إلى وضع كترول ترتب عليه الانقضاء
في استخدام الموارد .

يكون من المحصل أن تنخفض حققات البيع بالنسبة لكل وحدة من وحدات الناتج كما تنعدم الحاجة إلى الإعلان التنافسي في نطاق المجموعة ويقصر للوحدات الداخلة في الإقلاق أن تستثنى عن القوة البشرية التي كانت تستخدمها من قبل في أقسام البيع . وبالتالي فطالما أن ناتج كل مؤسسة لن يباع على أساس المنافسة مع ناتج للوحدات الأخرى فإن هناك وفورات أخرى يمكن تحقيقها من خلال العمل المتزايد من أجل تماثل للنتجات *Standardization of Products* . ذلك التماثل الذي يهتم أساساً بالحد من الزخرف الخارجى العديم الفائدة والذي كانت كل مؤسسة تلجأ إليه ليجذب به الأنظار إلى منتجاتها . ومع ذلك فإن ما يمكن أن يتحقق من هذه الوفورات من الناحية العملية إنما يعتمد في المقام الأول على استقرار الاتفاق الاستكاري وما يتوافره من فرص الاستمرار والبقاء . ولن تقدم أية مؤسسة على نقض اتفاق البيع أو التركيز على خطوط مضتها انخاصة إلا عندما يتأكد لديها أن الصراع التنافسي بينها وبين المؤسسات الأخرى لن يتجدد في وقت قريب . ونستطيع أن ندافع هنا عن بعض حالات الاتفاق الاحكاري - التي تتكون على أساس الاتحاد الكامل - والتي أدرجناها تحت القطاع الثاني وذلك بطريقة أكثر وضوحاً :-

١ - لأسباب سبق ذكرها فإن الصراع في تلك الحالات يقل - فيما يتعلق بالمصالح المتضاربة من مثيله - في تلك الاتحادات الواحية التي تجمع بين المؤسسات المستقلة .

٢ - في اتفاقات الكارتل عادة ما تكون المؤسسات ذات الكفاية على طرفي قهض مع المؤسسات التي تقل عنها كفاية وخاصة عندما ترفع الأسعار بحيث يقترب عليها ردود فعل واضحة على الطلب في السوق في حين أنه في حالة

الاتفاقات الاحتكارية المبينة على أساس الاعتماد الكامل بين المؤسسات فإنها بجمعها الكامل - إلى حد ما - للمصادر يقيس لها فرصة أكبر للفتحات المنخفضة من طريق تكامل العمليات الإنتاجية وتركيز الناتج . وهناك بالطبع أكثر من حافز إلى الانسحاق بظك القرمص طالما أن الاحتكار لا يكون مقيدا - في محاولته الوصول بأرباحه إلى أقصاها - بأي قيد يشل حركته .

٣ - من المحتمل في ظل اتفاقات الاحتكار الموحد أن يكون معدل الابتكار الفني أكبر من مثيله في حالة التنظييات التي تأخذ شكل الكارتل ولكنه ربما يقل عنه في حالة المنافسة الحرة والفتوحة بين المؤسسات إذ أنه في حالة المنافسة تثير المشروعات المنافسة - والجديدة منها - بخطوات قوية في هذا السيل لأنها تحاول دائما أن تضغط المزايا التنافسية من أمام منافسيها بينما ترغب تنظييات الاحتكار الموحد أولن تتورط في السيل بدرجة متناهية السرعة لإحلال أصولها الرأسمالية . غير أنه يمكن القول - على الأقل - بأن الفتحات الحقيقية التي تقوى التقدم الفني في حالة اتفاقات الكارتل لن تنطبق على حالة الاحتكار الموحد . ويبدو أن ذلك الاستنتاج يدعمه الحقائق إذ أنه كان يصاب على بعض المؤسسات للتفتة بمركز احتكاري قوى إحكامها عن الأخذ بالتحصينات الفنية بينما كان لبعض الآخر سجل إنجازات فنية حافل .

٤ - وفيما يختص بالنظم فإن من الصعب أن نجزم بما يحتمل أن يحقق قدرأ أكبر من الكفاية هل هو الاحتكار الموحد أو المنافسة الكاملة ؟ إذ أن الاحتكار الموحد يستطيع أن يقدم خبرة الرجال إلا أن التساؤل يظل باقيا عما إذا كان الأمر يقتصر على تلك الخبرة الصغيرة من الرجال القادرين على تنظيم المشروعات البائسة الضخامة . وفي تلك الحالة فإن السيل في الإحتكار الموحد قد يصبح مربكا

لأن التغيرات المكتنية قد تحقق روح المبادأة وما يتبع ذلك من التباطؤ في اتخاذ القرارات الحيوية .

• - أما فيما يخص بالاحتكارات الأخرى فإنه يتيسر لتنظيم الاحتكار للوحد الانخاض باقتصاديات النطاق ، فهي من ناحية الشراء أقوى من اتفاق الكارتل أو للؤسسة التنافسية بينما لا تباريها من ناحية البيع إلا قابليات البيع الكاملة Complete Selling Syndicates كما يتيسر لتلك التنظيمات أيضاً أن تحصل على الموارد التمويلية الجديدة بطريقة أسهل وأرخص من تلك التي تلجأ إليها المؤسسات التنافسية أو الداخلة في اتفاق الكارتل للحصول على مثل تلك الموارد وطالما أن منظمات الاحتكار الواحد تنفرد باحتياج الجزء الأكبر من الناتج الكلي لسلسلة من السلع فإنه يتيسر لها أن تتدرج الاتجاهات المستقبلية للسوق .

وللأسباب السابقة فإنه يجسر للاحتكار للوحد أن يكون لنفسه نظرة أبعد للأمر مما يمكنه من احتضان مشروعات التنمية الواسعة وطويلة الأجل عن ثقة و يقين كبيرين . ونستطيع أن نقول على وجه التقريب بأنه ليس هناك من داع لاقتراض أن هذا الشكل من أشكال التنظيم الاحتكاري قد يعمل في ظل الأحوال المناسبة بكفاية تقل عن مثيلتها في المؤسسات التي تعمل في ظل المنافسة الكاملة . ويدخل تحت قائمة الأحوال المناسبة تلك الأحوال التي يتيسر من خلالها قدر كبير من اقتصاديات النطاق .

وقد تكون الظروف الفنية في بعض الصناعات من الضخامة بالقدر الذي يصبح واضحاً منه أن الصالح العام يحتم تخصيص حيز كبير من السوق لؤسسة بمفردها وينطبق هذا بوجه خاص على بعض الصناعات مثل إمدادات الغاز والكهرباء والماء كما أن الدافع إلى الأخذ بهذا الوضع الاحتكاري في

صناعات أخرى يكون قوياً أيضاً، ولكن أم ما يواجه مثل تلك الإحتكارات من صعوبات هو كيفية إضاعها بميزات التفقات للمخفضة الناجمة عن الوضع الإحتكاري حيث تبدو هذه للميزات كبيرة ومفزية في الوقت الذي تقوم فيه السلطات للسئولة من ناحيتها باتخاذ الإجراءات المضادة التي من شأنها حماية الجمهور من الاستغلال . وسنحاول النظر في هذا الأمر في الباب العاشر من هذا الفصل .

أما بالنسبة لما يقال من حجج قوية عن كفاية الإحتكار الموحد في ظروف معينة ، فإن النظرة الواجبة إلى النتائج العملية التي يتوصل إليها الإختكار للوحد في الواقع العملي . توضع لنا على الفور أن تلك الحجج تقتصر إلى كثير من النظم ويمكن لنا تفسير ذلك بطرق مختلفة منها :

١ - إن كثير من التكتلات الإحتكارية قامت في وقت لم تكن الظروف فيه مواتية بوجه خاص للكفاية المزايدة ، ولكنها قامت أساساً وهي تضع نصب عينها استغلال قوة الإحتكار من خلال الأسعار المرتفعة ، كما أنها لم تضع حق بخرص الكفاية التي كانت تسمح لها . وعادة ما تكون مثل تلك الإحتكارات مدعومة برأس مال ضعيف وغالباً ما تأخذ صورة الشركات القابضة Holding Companies فتقتسب في خنق فرص الانضاج بالمعاهد المهمة التي من شأنها خفض التفقات .

٢ - قد تكون بعض التكتلات الأخرى عالية الكفاية وغير مستغلة للمستهلكين ومع ذلك فإنها لا تحقق إلا نتائج متواضعة للغاية ، وربما يكون مرجع ذلك إلى أن مجالس إدارات الشركات الداخنة في تلك التكتلات لا تولي عناية كبيرة لمسألة حصص الأرباح التي توزع على أصحاب الأسهم العادية . وربما كانت المرتبات الخاصة بأعضاء مجالس الإدارات من الضخامة بحيث تشكل عبئاً مالياً . وقد يكون السر أيضاً فيما تمرزه هذه التكتلات هو إسراف مجالس إدارات الشركات الداخنة فيها في دفع الأجور العالية للمعال

وتقديم الخدمات والرعاية لم رغبة في الاحتفاظ بكراسيهم وحفظ ألامهم وهوذم .
كا أن هؤلاء الأعضاء في مجالس الإدارات يدركون أيضاً ما يمكن أن يحدث
من انعكاسات لو أنهم أعلنوا عن حصص أرباح عالية للأسهم .

وفي مجال الصناعات التي تبرز فيها المؤسسة للسلطة بمعنى وجود تنظيم شيه
بالاحتكار الموحد ، فإن البحوث تبين لنا أن مثل هذه المؤسسات عمه لظهور
مستوى عال من الكفاية الفنية .

ولا رب في أن المنافسة لا تجد لها متضفا في مثل تلك الظروف ، إلا أنه
عند ما تصبح إقتصاديات النطاق مؤكدة فإنه يكون من غير المحبل الاستمرار
في المنافسة بعيدة المدى ، كا أنه يكون قد تم القضاء على بعض ما يصحب تلك
المنافسة من مظاهر الإسراف في استخدام للوارد .

ويبدو التعميم معتدراً في هذا الصدد ، كا أن الخبراء هذا المجال لا يتوافر
لديهم الاستعداد الكافي لإصدار حكمهم بإدانة أى من الاحتكار للوحد
أو اتفاق الكارتل بإداة قاطمة .

٨ — الاحتكار والتخطيط

تد كتب الكثير عن فائدة التنظيمات الاحتكارية كأدوات للتخطيط
الرأسمالي وكمناصر لاستقرار للنظام الذي يقوم على المشروع الخاص :
وبالنسبة للمشروع الخاص Private enterprise فليس هناك من دليل كاف
على وجود التخطيط الواعي أكثر من هذا الذي نراه على مستوى المشروعات
الخاصة التي تحظى بإداة طيبة .

وتقوم الاحتكارات — شأنها في ذلك شأن تنظيمات أخرى — برسم برامجها
للإنتاج والتنمية ، كا أنها تخطط لملات المبيعات وغيرها . ومع أنها تمل جدلا

بالحالة السائدة في السوق ، إلا أنها لا تلقى بالا البتة إلى الانكسارات والآثار
العريضة التي تترتب على تصرفاتها والتي يكون لها أثرها على الاقتصاد ككل .
ويلزم أن تكون التكتلات الاحتكارية وحدات نطاق كبير Large Scale
كما ينبغي أن يتم اتخاذ القرارات الخاصة بالعمل على أعلى المستويات كما يكون
عليه الحال فيما لو كانت هناك سلطة خاصة عليا لهذا الغرض . كما يتعين
- في نفس الوقت - تبسيط وتنسيق تلك القرارات بحيث تكون متمشية
والمنظمة الشاملة للاحتكار .

وفي هذا المجال وحده ، وبهذا المفهوم ، يمكن القول بجدوى الإحتكارات
كأدوات للتخطيط .

ويبدو هنا أن التصود بالتخطيط هو ألا تكون الأسعار وكميات الناتج
مرهونة بالحالة السائدة في السوق بقدر ما ينبغي أن تكون مرهونة بقدرة
التنظيمات الاحتكارية على التحكم الواعي فيها ، ورسم سياساتها رسماً سليماً على أساس
من تبيين النفقات والبرايء بالحالة التي تعود السوق .

وإذا كان من الضروري أن نجزم بشيء في هذا الصدد ، فإن ما يمكن لنا
قوله يبدو قليلاً ، ذلك لأن الإنتاج الذي يقوم على التخطيط (التخطيط بمعنى
التحكم في الناتج وفرض الرقابة عليه) غالباً ما يرسم ويبنى على أساس من الأفكار
المبهمة والتماخض عن احتمالات مستقبل الطلب على السلامة في السوق .

وطالما أن من الحتم أن تتقرر مقدماً الحصص المحددة للناتج فإن ذلك يترتب
عليه في الغالب ظهور حالات القص الخطيرة في السلع المطروحة في السوق
أو حالات الفائض المزعقة .

وقد انتهت بعض اتفاقات الكارتل إلى اتخاذ ترتيبات التحكم في الناتج بحيث
تكون مرنة ومطاطة إلى حد ما ، وبحيث يتيسر لها التنويع في تلك الحصص

وأجراء التمديدات عليها بزيادتها أو إقصاها باستعاجها السريعة لأية بادرة في أحوال السوق ، هذا بينما العمل يسير في طريقه المرسوم له ، إلا إن هذا بدوره لن يكون علامة على قدرة التقيؤ قدر ما هو دليل على قص تلك القدرة .

وفيما يتعلق بالأسعار فإنها توضع بطريقة جامدة أساسها مراجعة تكاليف إنتاج مختلف الأشكال السلع . وذلك لأنه في مجال السعر فإن الكارتل غالباً ما يراعى سعر السوق الحاضر وتصنيفات السلع ، هذا علاوة على ما يراميه من إضافات على السعر يقصد بها ترضية للمؤسسات الداخلة فيه .

٩- الاحتكار والاستقرار الاقتصادي

يواجهنا السؤال الآن عما إذا كانت الاحتكارات تساعد على استقرار مستوى النشاط الاقتصادي أم أنها لا تقدم مثل هذا المون ؟ ويبدو هذا السؤال من الصعوبة بحيث يتحذر علينا أن نجد له جواباً . فإذا ما كان الاحتكار كبيراً بما يكفي لتنطية مجال الصناعة التي يتواجد فيها وبحيث يؤثر في مستوى الطلب على المنتجات فإننا نجد أن قدره كبيراً من عناصر الاستقرار قد يملن عن وجوده وبذا يتيسر للاحتكار - في نطاق الحدود للرسمية - أن يعلل كفته على تيار الحياة الاقتصادية ، وأن يحدد له مساره بدلاً من أن يذعن له في خوف ووجل ليبرفه معه أينما سار .

ويمكن القول بأنه يتيسر للاحتكار في فترات الكساد الاحتفاظ بدرجة متصادمة من الناتج واختران أي فائض غير مباع وذلك عن معرفة تحدوها بعض الثقة بأنه قد يكون قادراً - من خلال تثبيت مستويات التشغيل والدخول - على بيع الناتج دون تخفيض في أسعاره .

وقد يترتب على استقرار مستوى التشغيل وكية الناتج والأسعار في قطاع

كثير من الاقتصاد أن يقل ذلك الميل إلى التوقف الدوري الذي يضرب بعض القطاعات الأخرى إلا أن من النادر أن ترضى الاحتكارات لنفسها بمثل هذا الوضع حتى لو وافقت بعضها على تسقي سياساتها كسعى تقاوم به التقلبات الدورية . ومن الطبيعي أن ما يمد إليه التنظيم الاحتكاري من محاولات لتثبيت مستوى الأسعار خلال فترات المهبوط في الطلب يقترب عليه هبوط كبير في تسويق الناتج . وإذا ما استقرت كمية الناتج فإن الأسعار تأخذ في التذبذب . وفي صناعة الفحم كان هناك قبل الأخذ بتدابير الرقابة على السعر والناتج ميل واضح نحو تثبيت الناتج من أول إلى آخر كل فترة دورية وبعد الأخذ بقرينيات التسويق المنظم مالت الأسعار لتثبيت طوال كل فترة في حين تأرجعت بنصف كمية الناتج .

ورغب المحتسرون — لأسباب واضحة — في تثبيت معدل الإنتاج ويبدو أنه لو أصبح معلوماً أن المحتسرين يتجهون إلى تثبيت الأسعار (على مستوى واحد تقريباً) سواء في فترات الازدهار أو في أوقات الكساد فإنه يمكن ضمان معدل ثابت للطلب طالما أنه ينبغي على أية حال تقديم الطلبات إلى هؤلاء المحتسرين وطالما أنه ليس هناك فائدة تجني من وراء التصجيل بتقديم الطلبات في وقت دون غيره ، ولكن من الواضح أن الأمر لن يكون كذلك لأن جميع الطلبات يبدو من مهام المستوى العام للنشاط أكثر منه مهمة السعر الذي تعرض به السلعة .

وفي أوقات الكساد وفي غياب الرقابة التي تعرضها للقطاعات الاحتكارية يجرى تخفيض الأسعار تخفيضاً كبيراً ولو أن هذا التخفيض لا يكون له أثر كبير على الطلب الإجمالي .

ويعتذر علينا في الواقع القتين مما إذا كان بمقدور التنظيمات الإحصائية معالجة

التيار السائد في السوق من طريق الإحفاظ بمعدل ثابت لكل من الأسهم والناجح في فترات الكساد والرواج على حد سواء ، ذلك أنه في فترة الرواج تظهر حالات قص العروض ويضطر على التنظيم الاحتكاري منع أعضائه من الاستفادة بذلك الوضع . وباتصل فإن الأسهم التصلية تأخذ في الإرتفاع وإن كانت لا تبلغ في ارتفاعها ذلك الحد الذي يمكن أن تصل إليه في ظروف المنافسة الحرة ، هذا على الرغم من أن الأسهم المنقح عليها عند تكوين الكارتل قد تبقى على ثباتها الإسمي طالما توافرت لتنظيماته القدرة على إخراج ما في جيبها من فائض الطاقة لسد حالات النقص في العروض من السلع للنتيجة بسرعة وبواقع تكلفة زهيدة تقل كثيرا عما لو كان الأمر يستدعي خلق طاقات جديدة .

وإذا ما أمكن المحافظة على ثبات الأسهم في فترة الكساد ، فإنه على الرغم من أن الطلب على السلعة للنتيجة ككل قد لا يتأثر بالأسعار المنخفضة إلا أنه يتم توزيع الجزاءات المالية على المؤسسات المشقة طالما أن قدرأ كبيراً من النفع قد يعود عليها إذا ما عرضت ناتجها بأسعار تقل عن أسعار الكارتل ومع ذلك فإنه تأتي المرحلة التي يكون الكارتل فيها مضطراً إن عاجلاً أو آجلاً إلى تنزيل أسعاره وقد سبق أن ظهر ذلك بوضوح في تلك المحاولة التي قامت بها أقسام معينة في صناعة الصلب والتي كانت تهدف بها إلى المحافظة على ثبات الأسهم أثناء انقطاع الطلب على الصلب في عامي ١٩٣٧ و ١٩٣٨ .

وقد يكون من المتوقع أحياناً أن تحدث الاحتكارات تأثيرها المضر بالحياة الاقتصادية وذلك عندما تمسك إلى خفض المدخول من الأجور وزيادة المدخول من الأرباح .

وطالما كان هناك ميل لإدخار أكبر جزء من الأرباح فإن هذا بدوره يؤدي إلى انخفاض الميل للاستهلاك ، إلا أن هذا لن يسفر إلا عن نشاط

اقتصادي يتأرجح حول مستوى منخفض بدلا من أن تتجه عنه زيادة مدى الدورات الاقتصادية .

وفي نفس الوقت فإن ما يتوقع أن ينتج عن الاحتكارات من سوء توزيع للدخول قد يصبح أقل بكثير مما هو مفروض أن يكون عليه طالما كان العمل الاحتكاري للنظم قادراً على جذب ثمار الأرباح الاحتكارية .

وعلى كل فن المتوقع أن يكون للزيادة في مجال التنظيم الاحتكاري تأثيرها الذي يدمر الاستقرار الاقتصادي . إلا أن من غير المحتمل أن يكون لهذا التأثير وزنه ما دام الاحتكار هو الإستثناء وليس القاعدة .

ومن المعروف أن الأسعار في الصناعات المحتكرة تكون أكثر استقراراً منها في الصناعات التنافسية محتكرة^(١) كما أن ثبات بعض الأسعار خلال فترة الكساد في كل دورة تجارية سيؤدي إلى انخفاض مدى التقلب^(٢) .

غير أنه قد يكون من الأفضل تحقيق هذا النوع من الاستقرار عن طريق التدخل الحكومي الذي يوجه بطريقة علمية وصولاً إلى هذا الهدف . هذا في حين أن ما قد يترتب على الاحتكارات من استقرار إنما يكون مجرد حادث عرضي وجانبي . وفي النهاية فإنه يتعين للتدخل الحكومي أن تكون له صفة الشمول حيث أنه ينطلي الاقتصاد ككل وليس مجرد أجزاء متفرقة منه .

١٠ — الرقابة على الاحتكار

يمكن القول بأن الدعوى التي تنهض ضد الاحتكار تمد اقتصادية في جزء منها فحسب ، وهناك على سبيل المثال شعور قوي بأن ينبغي إدانة بعض صور

(١) انظر كتاب Hicks القيمة ورأس المال [Value and Capital] طبعة أكسفورد عام ١٩٣٩ ص ٢٦٦ .

(٢) انظر Pribram في العمل المذكور ص ٨٣ .

الاحتكار والقضاء عليها من حيث أنها تنكر على المرء حقه في الدخول إلى الصناعة أو لأنها تنسب عن طريق المقاطعة الجماعية في حرمان ضعيتها — دون وجه حق — من مورد رزقه . إلا أنه لا ينبغي لنا أن نذهب بعيداً في هذا السيل طالما أن الاعتبارات الأخلاقية والاقتصادية تحتل من الناحية العملية وتشابك وهي لا تسير مع بعضها دوماً في نفس الطريق ذلك أن ترتيبات البيع المانع Exclusive dealing تنكر على بعض التجار حقهم في الاتجار بالسلم غير أنه يمكن الذرع بأسباب اقتصادية للدفاع عن هذا الوضع بينما يمكن الدفاع عن محاولة الصانع المحافظة على أسرار التجزئة على أساس أنه حقاً طبيعياً التحكم في تلك الشروط التي يطرح بها منتجاته للمستهلك الأخير Ultimate Consumer .

أما الجزء الأكبر من الدعوى ضد الاحتكار فإنه يمثل كما سبق لنا أن رأينا في القول بأن للاحتكار تأثيرات سيئة على توزيع الدخل وأنه يشجع على سوء توزيع للوارد الاقتصادية وإساءة استخدامها وهذا الجزء الأخير هو الذي يحظى بكل اهتمامنا هنا طالما أنه يتيسر — إلى حد ما وباتباع الخطط المالية السليمة — تصحيح ما ينجم عن سوء التوزيع من أوضاع خاطئة .

ولمينا من الأسباب ما يدعونا إلى الاعتقاد بأن اتفاقات الكارتل هي أكثر صور الاحتكار إسراراً في بكرة الموارد الاقتصادية لدرجة أنه يتعمد علينا أن نعى لإيجاد خطط الرقابة التي توجه أساساً لهذا الغرض . وينبغي ألا يفوتنا أن ننوه هنا — وقبل أن نعرض لتدابير الرقابة المباشرة على الاحتكار — بالدور الذي تلعبه البيئة الاقتصادية والاجتماعية العامة في الرقابة على الاحتكار .

مثال : — يكون للعوامل التالية تأثيرها الفعال على المحسرين بحيث

تترجم بأن يكونوا أكثر اعتدالاً :

١ — المنافسة القائمة بينهم .

٢ - الخوف من التورط في منافسة جديدة مع المنتجات الماثلة أو البدائل القريبة .

٣ - الخوف من مزاحمة الداخلين الجدد إلى الصناعة .

٤ - يترتب على تهديد الناتج - على أساس تكاليف الوحدة - توقف المحسّر عن العمل محافظة على مصالحه الخاصة .

أضف إلى ذلك أن الاحتجاج العام للجمهور - وهو أكثر ما يخشاه المحسّر - ضد الاختلال الجماعي وما قد يترتب عليه من المطالبة بالاستقضاء والتأمينات إلى آخر مثل تلك الإجراءات قد يمنعه من الوصول بأرباحه إلى أقصاها في المدى القصير .

وقد تكون الرقابة التي يفرضها القانون على الاحتكار مباشرة وسريعة ذلك أنه قبل أن تقوم الحكومة بتأميم صناعات الناز والكهرباء كانت قوى الاحتكار - الممنوعة لهذه للشروط بموجب الراسم البرلمانية - تحاط في حرص شديد بكل صور الرقابة على السر والرجح وتقدم قوانين التأميم^(١) العديد من صور الرقابة وذلك مثل : -

(١) محاكم مخالفات السر . (ب) مجالس المستهلسكين .

(ح) سلطات التوجيه الواسعة التي تخول لأحد وزراء الناج .

ولقد اتخذ التشريع العام المضاد للاحتكارات صوراً متعددة في أوقات مختلفة وأقطار متفرقة ولا يتيسر لنا في هذا المقام إلا أن نعرض للاتجاه العام لسير الإجراءات القانونية البريطانية وما صادفها من تجارب .

وتمدّ حل سجل القوانين في بريطانيا العظمى منذ القرن السابع عشر بالقوانين المضادة للاحتكارات وإن ظلت لأسباب متعددة معدومة الفاعلية .

(١) انظر الفصل الخامس .

وقد كان من الممكن أيضاً توجيه تهمة التآمر إلى المحتكرين وتوقيع العقوبات عليهم ، إلا أن قوة تلك القوانين أخذت في التقلص ابتداء من القرن التاسع عشر وذلك بناء على القاعدة القائلة بأنه طالما كانت تصرفات المحتكرين شرعية في حد ذاتها وطالما أنهم كانوا يقصرفون من حسن قصد بقصد تدمير مصالح مشروعاتهم أو حمايتها فإن القانون لا يستطيع أن يلحق بهم تهمة التآمر . ومن الاحتياطات ضد الاحتكار أيضاً تلك النظرية العرفية العامة التي تقول بعلان كل ما يقيد التجارة من ارتباطات ، إلا أنه عندما كان القرن التاسع عشر يقترب من نهايته قدت هذه النظرية أيضاً الكثير من فاعليتها إذ أن المحاكم وضعت كثيراً من التاكيدات بالنسبة لحرية التعاقد ، في حين أنها لم تعمل قس الشيء فيما يتعلق بحرية التجارة .

وتقد قضت المحاكم بأنه إذا ما كان الاتفاق الاحتكاري منصفاً للأطراف للموقعة عليه ، فإنه يقع على الجماعة إلى تعارض مثل هذا الاتفاق معه . إثبات أنه يعارض والمصلحة العامة وإن كان من الواضح أنه يصعب إقامة مثل هذا الادعاء ، وبينما كان الوقت يمر أخذت اتفاقات الكارتل تقوى وتدعم وذلك بفضل ما توافر لدى المحاكم من استعداد لإجبار الأطراف الموقعة لمثل هذه الاتفاقات على الالتزام بها وذلك من طريق الإنذارات والتوصيفات ولا شك في أن الكساد الاقتصادي العام وما أعقبه بين الحربين الأولى والثانية من اتجاه جماعي لتشكوين أممادات الكارتل هو الذي ساعد على تدمير القانون بتلك الطريقة التي تنصم بمحايه الاتفاقات من هذا النوع وفي الوقت الذي كانت الدولة تشجع فيه وبطريقة ظاهرة قيام أممادات الكارتل عن طريق القوانين والرسائل الأخرى ^(١) فقد كان من الصعب أن توقع سير

(١) على سبيل المثال في الزراعة وسناعات النسيج والصلب .

المحكم في الطريق المضاد برفضها لتدعيم وتنفيذ اتفاقات الكارتل كقنود مقيدة للتجارة .

وبعد الحرب العالمية الثانية بدأت كرة جديدة في الهجوم على الاحتكارات وخاصة بعدما أصبح التركيز على الطاقة الإنتاجية المتزايدة كبيراً للغاية طالما كان الهدف هو الخروج في سلام من تلك للعاصب الاقتصادية التي خلفتها الحرب .

وقد دوت الصيحة الأولى ضد الاحتكارات في الكتاب الأبيض عن سياسة التشغيل التي صدر سنة ١٩٤٤ White paper on Employment Policy وبعد سلسلة من الاستقصاءات التي غطت صناعات معينة مثل (الأسمنت - صمامات الراديو - ماكينات التسيج - مواد البناء) صدر قانون الاحتكارات والإجراءات المقيدة لها لسنة ١٩٤٨ Monopolies and Restrictive Practices Act 1948 الذي أنشأ لجنة الاحتكارات Monopolies Commission . ولما كان التفكير متوجهاً إلى تسييم شروط معينة قد كان في مقدور مجلس التجارة Board of Trade أن يكلف اللجنة بالنظر فيها إذا كان الاحتكار متشبيهاً مع الشروط المطلوبة ، وعما إذا كان الموقف الناشئ عنه يتعارض . والصصلحة العامة .

وكانت هذه الشروط المينة تتمثل في أن يفرد بتقديم ١٠ العروض لفترة من السلع بالمملكة المتحدة شخص واحد^(١) أو مجموعة من الأشخاص التي تعمل بطريقة يقصد بها الحد من المنافسة^(٢) .

(١) يعني أن تكون مؤسسة أو مؤسسات وشركتها الفرعية .

(٢) قد لا ينطبق هذا اتفاق الكارتل فحسب بل وقد يشملها إلى غيرهما من الاتفاقات التي قلل منها تماسكاً .

وقد منحت اللجنة صلاحية اقتراح الإجراء الذى يمكن اتخاذه للحفاظ على المصلحة العامة كما أن القانون MRP قد نص على الرجوع إلى اللجنة MC لإعداد تقرير عن التأثير العام الواقع على المصلحة العامة من جراء مزاولة فئة معينة العمليات الاحتكارية . وبعد أن تقدم اللجنة تقريرها يكون للحكومة أن تصدر أمراً يقضى بىطلان تلك الترتيبات والاتفاقات والعمليات المصادرة بخصوصها التقرير وعدم شرعيتها . وإذا ما قبلت الحكومة - مع ذلك ما يتسبب به المحسّر صاحب الشأن من تأكيدات فيما يتعلق بالتعديلات التى يجريها على عملياته فإنها قد تطلب من اللجنة مستقبلاً أن تقوم باستصاء عما إذا كان ذلك المحسّر قد قدّم ما قد تسبب به من تعديلات .

وقد اقتصر القانون فى تعريفه للمصلحة العامة على مجرد انحطوط العريضة مثل الاستخدام الكافى والكمال للمصادر وتشجيع المشروعات الجديدة والاجتكار وتقديم الأصناف الجيدة من السلع .

أما كيفية التماس بهذه المايير وطرق تطبيقها فقد ترك القانون أمر ذلك للجنة لقرره بنفسها، وقد كان كل هذا يمثل إلى حد بعيد انجهاً تجريبياً واختبارياً ذلك أن الترض الرئيسى فيما يبدو لم يكن الرقابة على الاحتكار بقدر ما هو التوصل إلى اكتشاف أين يوجد الاحتكار ؟ وما هى الصور التى يضخها ؟ وما يحدده من تأثير ؟ .

كما قدم القانون بعض الشواهد عن الصعوبات التى تواجه المالبة القانونية لموضوع الاحتكارات إذ أن الوضع الاحتكارى ينشأ - تبعاً لما يقضى به قانون ١٩٤٨ - عندما تنفرد مؤسسة واحدة أو اتحاد كارتل^(١) فى التحكم فى

(١) ليس معنى هذا الادعاء بأن ذلك الوضع سى .

ثلث المروض من إحدى فئات السلع فإذا ما تمكنت في - الاثنين الباقيين معون مؤسسة أخرى فإنه قد يبدو لناظر أن الوضع الاحتكاري يكون - في تلك الحالة - أقل حدة مما لو تمكنت أربع مؤسسات مثلاً في العرض الكلي للسلمة بواقع الربع لكل واحدة .

أضف إلى ذلك أن مسألة تحديد ما يمكن أن يمثل فئة من فئات السلع قد تركت هي الأخرى سؤالاً مطروحاً للبحث ، فإذا ما تم تعريف السلمة بدرجة كافية من الدقة والتحديد فإنه يمكن القول بوجود الوضع الاحتكاري في أى مكان . ومن الواضح الجلى أن جزءاً لا يستهان به من عملية التعريف هذه كان متروكاً للحصافة الإدارية لمجلس التجارة . وقد بدا واضحاً أن المجلس كانت تسهويه في اختياره للحالات المراد بحثها رغبتة في أن ينطى باستقصاءاته قطاعاً عرضياً كبيراً من الصناعة البريطانية يظهر من خلالها التنوع الكبير لصور الممارسة الاحتكارية ، إلا أن حجم وأهمية كل صناعة ومدى ما تثيره الممارسة الاحتكارية من شكوى كان له دخله أيضاً في اختيار تلك الحالات .

ومن الصعب علينا أن نوجز في ذلك الميز الصغير لكل ما مرت به اللجنة من تجارب ^(١) قد اختصت معظم امتشاداتها بمرض السلم (مع قلب المواد الأولية والسلع الرئيسية على السلع الاستهلاكية) ^(٢) كما اهتمت بأعدادات الكارتل أكثر من اهتمامها بالاحتكار الاتحادي Unitary Monopoly ^(٣)

(١) انظر كتاب جينولت وجاكسون Control of Monopoly in Britain

طبعة لوندان سنة ١٩٦٠ .

(٢) اختص أحد الاستقصاءات بالبحث في تشغيل السلم (مثل قش الأقمشة القطنية) .

(٣) كانت صناعة السكرية هي الحالة الوحيدة المهمة التي تدخل في نطاق الاحتكار الاتحادي .

وقد تم بحث حشد كبير ومتنوع من صور الممارسة الاحتكارية تبدأ من :
(١) التفضيقات التمييزية Discriminatory Rebates تخفيضات الولاء
والتفضيقات الموجهة .

- (ب) المقاطعة الجماعية Collective Boycott .
- (ج) ترتيبات البيع المانع Exclusive dealing .
- (د) شركات المنافسة القاتلة Fighting brands or Companies .

لتصل إلى :

- (١) الأسعار المشتركة Common Prices .
- (ب) شروط البيع المشتركة Common selling Conditions .
- (ج) حصص الناتج والبيانات Output and sales Quotas .
- (د) التمسك الجماعي بثلث أسعار التجزئة

Collective re-sale prices maintainance.

ويمكن القول بأن الأربعة الأولى كان يقصد بها حماية الوضع الاحتكاري وذلك بمرقلتها لسير المنافسة، أما الأربعة الأخيرة فقد جاءت لتفيد من الوضع الاحتكاري وتستغله. إلا أنه يصعب علينا في الغالب أن نضم أيدينا على تلك الفروق في إطار الحياة الواقعية .

ولقد اكتشفت اللجنة أن بعض صور المنافسة الاحتكارية لا توجد إلا في النادر التليل وذلك مثل :

١ - الطاءات المتفق عليها Concerted Tendering :

لم تبحث اللجنة إلا حالة واحدة وكانت تخص London building Trade .
وقد انتهى البحث بإدانتها على أساس عدم وجود السعر الذي يمد مقولا

بالنسبة لكل المؤسسات وذلك طالما أن مؤسسات معينة تعهد في نفسها القدرة في أى وقت من الأوقات على إنجاز العمل بواقع أسعار تنزل كثيراً عما تقدمه للمؤسسات الأخرى .

٢ - شركات المنافسة القاتلة (Fighting Companies (Cut-throat) :

لم تتوافر الأدلة القوية على أن هذا النوع من الشركات يستخدم كأداة لسحق المنافسة للمستقلة أما بخصوص رفض بعض الشركات بيع الآلات لمنافسها فإن اللجنة لم تكتشف إلا حالة واحدة (في صناعة الكبريت) .

٣ - الاتفاق على عدم إنتاج أشياء معينة .

لم تكتشف اللجنة الاتفاقات من هذا النوع إلا في حالات قليلة ومن أهمها صناعة قش الأقشة التطنبية حيث كانت تتلخص من الزائد من مبيعاتها دفعة واحدة إعاد بيعها مرة أخرى في ظل اتفاق يحرم إعادة استخدامها في نفس الصناعة ثانية ، ولقد أوصت اللجنة بأن يوقف العمل بهذا الاتفاق .

أما الأوضاع التي وجدت اللجنة أكثر شيوعاً فهي :

١ - التعامل المانع Exclusive Dealing .

٢ - المقاطعة الجماعية Collective Boycott .

٣ - التخفيضات التمييزية Discriminatory Rebates .

ولقد أدانت اللجنة جميع تلك الأوضاع بلا استثناء على أساس أخلاق من ناحية وبسبب ما لها من أثر في تقييد دخول للتورعات الجديدة إلى الصناعة من ناحية أخرى^(١) .

(١) أضنى قدر كبير من الأهمية على حرية الدخول إلى الصناعة بإجبارها بذكر المروء إلى السكافية وإن كانت النظرية - رغم ذلك - تقول بحاجة ذلك الافتراض إلى التقييم الدقيق .

٤ - نظام الحصص Quotas Scheme .

اكتشفت اللجنة شيوع هذا النظام نوعاً ما^(١) ولقد انتقدته بشدة من حيث أنه عامل معوق لتقدم المؤسسات ذات النفقات المنخفضة .

٥ - الأسعار المشتركة Common Prices .

كانت الأسعار المشتركة هي أقوى الأوضاع المقيدة للمنافسة وأكثرها شيوعاً . ولقد جرى العرف على إدارتها من حيث أنها تمرر لتقدم مؤسسات النفقات المنخفضة كما أنها تبق على ارتفاع الأسعار أكثر مما يمكن أن تكون عليه في ظروف المنافسة الحرة وذلك بإسماها للمؤسسات الحديثة بالحصول على دعم حتى لا يتوافر لها في ظروف المنافسة الحرة التي قد تجبرها إجباراً على الخروج من الصناعة . ولكن اللجنة كانت أقل ما تكون استعداداً لإدانة الأسعار المشتركة^(٢) إذا ما توافرت هذه الشروط :

١ - عندما يبدو أن الأسعار لا تسمح للمؤسسات إلا بمقدار معقول .

٢ - عندما يبدو أن المنافسة لا تخضع لأيّة ظروف .

٣ - إذا ما كانت المنافسة الخارجية قوية (من الواردات أو المؤسسات

خارج الأعماد مثلاً) .

٤ - عندما يكون الباعة كباراً ومنظمين تنظيمياً سليماً .

ولا ينبغي لنا أن نبني كثيراً من التعميمات على أساس العشرين تقريراً التي

(١) ولقد ذكر على سبيل المثال صناعات الكبريت واللبات الكهربائية وقش الأقمشة الخشبية والكابلات الكهربائية .

(٢) تجلّت الموافقة على الأسعار المشتركة في حالات صناعات الأسنولين واللبات والكابلات الكهربائية وإن كانت قد لارتمت إلى حد ما بعض الشروط المقيدة .

قدمتها اللجنة فيما يتعلق بعرض السلم المختففة إذ أن تلك التقارير لاتغطي إلا مجرد قطاع صغير من الصناعة الصوبلية . كما أن الطرق التي استخدمتها اللجنة في تقييم الأوضاع الاحتكارية ربما كانت أعظم أهمية من الأوضاع ذاتها .

ومن الواضح أنه كان يمول بقدر كبير على الضيق الذي يبنى على أساس الرأي العام في البيئة المعطاة ولكن على سبيل المثال بيئة تكشف عن مؤسسة جديدة سدت في وجهها أبواب الدخول إلى الصناعة أو حدث لها ما يعوقها في هذا السبيل . وقد أضفت اللجنة قدرأ كبيراً من الأهمية على المعلومات التي كانت تقدمها المؤسسات فيما يتعلق بـ *Costs* . ولكن اللجنة كانت تقتصر إلى المعرفة الفنية التي تلزمها للحكم عما إذا كانت تلك النفقات عالية للغاية أو منخفضة بقدر كبير ، إلا أنها عملت إلى الحكم على كل وضع من الأوضاع على أساس الفروق في متوسطات النفقة بين المؤسسات المختلفة . ولكن النظرية الاقتصادية قد لاتمنح الكثير من التأييد للرأي القائل بأن التفتت الواسع للنفقات المتوسطة يمد دليلاً على التدعيم الاصطناعي للمؤسسات عديدة الكفاية ، وعلاوة على ذلك فإنه إذا ما كانت اتفاقات الكارتل تلقى المعارضة بسبب ما تروج له من عدم المبالاة بالنفقات فقد يكون من المتوقع أن يؤثر هذا على كل المؤسسات ويبدو أن الأرباح كانت تقدم دليلاً واضحاً على وجود الاستغلال الاحتكاري وأعدمه إلا أنه قلما تم الاتفاق بين اللجنة والصناعات موضع البحث حول الكيفية التي يبنى بها إظهار هذه الأرباح سواء تم ذلك على أساس دورة رأس المال أو على أساس رأس المال المستخدم ، وعما إذا كان ينبغي تقدير قيم رأس المال على أساس النفقة الأصلية (مخصوصاً منها مقابل الاستهلاك) أو على أساس نفقة الإحلال .

ويقرب على تلك التساؤلات الأخيرة نتائج صبة يتضرر علينا الخوض فيها هنا وتمثل النقطة الهامة لدينا في أنه لا يزال من المتضرر علينا — رغم ما تكون قد توصلنا إليه من معدل الربح — أن تصدر حكماً عما إذا كانت الأرباح منصفة ومنقولة . وحتى في ظروف المنافسة الحرة فإن الضرر أن يتوقع تفاوت معدلات الربح بين صناعة وأخرى ومن مؤسسة إلى أخرى . ولذا فإن ما ضلته اللجنة كان كشفاً لثقب عن تلك الصعوبات الجمة التي تكثف عملية تقييم الأوضاع الاحتكارية في ضوء ما يسمى بالمصلحة العامة — تلك المباراة الشاملة التي لا تأخذ حقها من التعريف .

وعلى هذا فإن الشك يسودنا فيما إذا كانت اللجنة قد أحرزت تقدماً كبيراً ، وربما كان من بين الاستنتاجات التي نستخلصها من تلك التجربة أن الأحكام التي تصدرها على الاحتكار ينبغي أن تبنى إلى حد بعيد جداً على الخبرة والممارسة . وكانت النتائج المباشرة لقانون عام ١٩٤٨ محدودة للغاية ، فقد أصدر البرلمان أمراً واحداً إلى إحدى الصناعات بأن تكف عن ممارسة بعض الأعمال الاحتكارية ، وفي معظم الحالات كانت الصناعة المعنية تقدم التأكيدات بأنها ستقوم بتعديل تلك الأعمال في ضوء تقرير لجنة الاحتكارات Monopolies Commission . وفي الحالة الوحيدة التي قامت اللجنة ببحثها للتقنين من الوفاء بتلك التأكيدات تبين لها أنه لم يتم إلا تنفيذ الجزء القليل منها ^(١) . غير أنه يندر بالذكر القول بأنه منذ عام ١٩٤٨ أحجم كثير من المحتكرين العاملين أو المحتملين عن انتهاج بعض السبل الاحتكارية وكانت العقبة التي تقف في طريقهم هي لجنة الاحتكارات وما تجر به من استثناءات .

(١) خبث مستورد .

ومهما كان الأمر فإن من المرجح أن الثمرة الحقيقية التي نكون قد جنبناها من قانون عام ١٩٤٨ هي زيادة معرفتنا بصور الممارسة الاحتكارية وبالمشاكل التي تسكتف عملية قياس التأثيرات الناجمة عنها . ولقد ساهم هذا في تنوير تفكيرنا فيما يتعلق بالتوجيه وطبيعة أكثر صور الرقابة فاعلية .

أما القند الرئيسي الذي وجه للجنة فقد كان ذلك البطء الذي أقسمت به أعضاؤها والذي ظل يلزمها حتى بعد توسيعها في عام ١٩٥٣ وبعد ما سارت باستقصاءاتها في إطارات صغيرة لكي تضمن إنجاز عدة استقصاءات في وقت واحد .

ومع ذلك فإنه يبدو أن النتيجة المحتملة لدراستنا تلك للمشاكل هي التسليم بأن الأمر لا يستدعي الحكم بإدانة الاحتكار كلية وعلى القور وأن الحالات كانت تحتاج لبحثها فرادى كل حالة حسب أهميتها .

ولقد غدا واضعاً منذ عام ١٩٥٥ أنه لن يكون من الممكن إحراز أي تقدم سريع في مواجهة أشكال الاحتكار ومجموعات الممارسة الاحتكارية إلا عن طريق إصدار تشريع عام .

ولقد طلب من اللجنة في عام ١٩٥٧ أن تقوم بإعداد تقرير عن التمييز الجماعي بمعنى وجود اتفاق بين شخصين أو أكثر على منع السلع عن بعض الأشخاص وعرضها على البعض الآخر بشروط أكثر سخاء . . . وهكذا . ولقد كانت الإجراءات من هذا النوع من أكثر صور الممارسة الاحتكارية ترضاً لإدانة اللجنة لها وذلك في الاستقصاءات التي قامت بها في حالات خاصة، ولقد أدان تقريرها لعام ١٩٥٥ هذه الصور عموماً بوصفها متعارضة مع المصلحة العامة .

وقد ساد أغلب أعضاء اللجنة الشعور بأنه ينبغي منع تلك الحالات كلية مع النص على بعض الاستثناءات التي تستدعيها حالة خاصة . ولقد أسست اللجنة بأن الاستثناءات ستكون قليلة وأن مثل هذا الإجراء يقود إلى أسرع الحلول وأكثرها فاعلية . ولكن أقلية من الأعضاء أوصت بأنه ينبغي تسجيل كل الاتفاقات وبعد إخضاعها لفحص خاص فإنه ينبغي حل الاتفاقات التي يتضح أنها تضر بالصالح العام . وبالطبع فإن الصعوبة التي تواجه هذا الحل تمثل فيما قد يتطلبه من أبحاث خاصة وعديدة وقد تأخذ تلك الأبحاث وقتاً طويلاً جداً مما يتنافى مع شروط العدالة التي ينبغي أن تتوافر لهؤلاء الذين بدأت اللجنة باتفاقاتهم .

وقد قامت الحكومة بالتوفيق بين الآراء المختلفة فقد اقترحت تسجيل الاتفاقات وتكوين محكمة للحكم عليها — حسبما رأت الأقلية — ولكنها اقترحت أيضاً أن ينص صراحة ، ومن الحكم الأولى على أن تلك الاتفاقات تعتبر مضادة للمصلحة العامة وأن يقع عبء إثبات كونها على العكس من ذلك على عاتق الأطراف الداخلة فيها . وكان أن تجسدت مقترحات الحكومة في القانون المقيد للأعمال التجارية لعام ١٩٥٦ Restrictive Trade Practices Act 1956. والذي ينص الجزء الأول منه على تسجيل الاتفاقات لدى المسجل بمحكمة الإجراءات المقيدة Restrictive Practices Court .

وتقبل المحكمة تسجيل^(١) كل الاتفاقات التي تقوم بين شخصين أو أكثر يعملون في إنتاج أو عرض السلع^(٢) على أن تقبل الأطراف الداخلة في

(١) وتكون خاضعة للاستثناء من قيود معينة مثل (تلك التي يقرها القانون والقواعد العادية للبيع والشراء) ومن بعض الاتفاقات مثل (الاتفاقات المتبادلة لتبادل المانع) .

(٢) تستثنى الصناعات الخاصة بالخدمات . وستكون الاتفاقات متضمنة لمصلحة تفضيل السلع .

الاتفاقات القيود التي تفرض فيما يختص بالأساس المطلوبة وشروط البيع والكميات والنائج التي يمرى إنتاجها والأشخاص أو المناطق التي يمرى مدها بتلك السلع وكذا الأشخاص أو المناطق التي قد تجلب منها الإمدادات .

وتتكون المحكة من قضاة المحكة العليا يماونهم بعض المحكمين من خارج اللجنة . والسجل صلاحية تقديم الاتفاقات للمحكة وعليه أن يتأكد من أنها قد أحيطت علما بكل الحقائق والأدلة الجوهرية وبمدها يكون للمحكة أن تقرر إذا ما كان الاتفاق مضادا للمصلحة العامة . وغيبى أن يكون من السلم به اعتبار الاتفاق مضادا للمصلحة العامة ، كما أنه يكون للمحكة الحق في أن تدعم من القيود ما ترى أنه :

(أ) ضرورى لحماية الجمهور من الأضرار المترتبة على الاتفاق .

(ب) يتطوى على منفعة خاصة وملوسة بالنسبة لجمهور المستهلكين .

(ج) ضرورى لصد ما يصغده شخص بمفرده من إجراءات احتكارية خارج الاتفاق .

(د) ضرورى بالنسبة لتفاوض من أجل شروط عادة من أطراف الاتفاق مع مورد كبير أو بائع كبير للسلع موضوع الاتفاق .

(هـ) يمنع البطالة الدائمة وما يصاحبها من أخطار .

(و) يمنع النقص الجسيم في الصادرات .

(ز) ضرورى لتدعيم القيود الأخرى في الاتفاقات والتي يقصد بها الصالح العام .

ومهما كان فإن أى قيد يكون له ما يبرر وجوده تحت واحد أو أكثر

من تلك الأبواب^(١) عليه أن يوضح أن ما يحل به من قمع للمصلحة العامة يفوق بكثير ما قد يترتب عليه^(٢) من ضرر ، فإذا ما فشل القيد في تغطية هذا الحاجز الصعب فإن المحكمة تدينه بوصفه مضاداً للمصلحة العامة وبذا يصبح الاتفاق باطلاً وفقاً لتلك الاعتبارات . وقد تصدر المحكمة أمراً بمنع أطراف الاتفاق من تنفيذه أو عقد أى اتفاق أكثر يكون له نفس المفعول . وإذا ما كان أحد أعمادات الصناعة داخلاً في أحد الاتفاقات من هذا النوع فإنه يكون في متدور المحكمة أن توجه إنذاراتها إلى كل أو بعض أعضاء هذا الاتحاد^(٣) .

أما الجزء الثانى من القانون فلقد أعاد بأن قيام البائع الفرد بفرض أسعار التجزئة بعد تصرفاً قانونياً ليس على المشتري الأول فحسب بل وعلى الآخرين الذين يتعاقب حصولهم على السلع (فى خلال دورتها التجارية) بفرض الاتجار فيها على شرط أن يكونوا قد أحيطوا علماً بشروط أسعار التجزئة . ولكن القانون أعاد فى نفس الوقت بعدم شرعية ما قد يقوم به إثنان أو أكثر - من المشتلين بفرض السلم - من فرض جماعى لأسعار التجزئة .

ولقد أخرج الجزء الثالث من القانون تلك الاتفاقات التى ينطبق عليها الجزء الأول منه من مجال أبحاث لجنة الاحتكارات .

وعلى هذا فإن الأمر العام لهذا القانون إنما يقتل فى إخضاع اتفاقات الكارتل لحكم محكمة الإجراءات المقيدة Restrictive Practices C. عن

(١) يشار إليها عموماً بأنها المداخل (gateways) .

(٢) يشار إليه عموماً بأنه ملحق (تدويل) (tailpiece) .

(٣) دأبت المحكمة - حتى الآن - على الرضا بقبول تأكيدات أصحاب الاختلافات بإنهاء القيود التى يتضح أنها مضادة للمصالح العام .

طريق الدعوى القانونية في حين أن الاحتكارات الاتحادية^(١) قد تبقى خاضعة لاستقصاءات وتقرير لجنة الاحتكارات Monopolies Commission التي تقوم بها بشكليف من مجلس التجارة Board of Trade .

وبعد الجزء الأول من قانون عام ١٩٥٦ تجربة هامة وجديدة فيما يتعلق بالرقابة على الاحتكار في هذا البلد .

ولا نستطيع أن ندفع في أغلب الأحيان بأن التأكيد يتركز على اتفاقات الكارتل أى على الحقيقة القائلة بوجود تواطؤ بين اثنين من الموردين ذلك أن كلمة (اتفاق) تفسر أوسعاً وأسماً للغاية وهي لا تنطبق على الاتفاقات المكتوبة بحسب بل وتتمدها إلى الإتفاقات الغير رسمية . ويمكن الاستدلال على وجود (الاتفاق) من خلال سلوك أطرافه . أما الكيفية التي يمكن بها تتبع تلك الإتفاقات وعرضها أمام المحكمة فليست واضحة بعد . وحتى هذا الوقت فقد انهمك كل من السجل والمحكمة انهما كما كاملا في نظر الاتفاقات المكتوبة التي يرغب أصحابها في تسجيلها . وقد هذه النقطة مهمة من حيث أن الأسعار - كما سبق لنا أن رأينا - قد يسودها في ظل احتكار الثقة قدر كبير من الاستقرار والتشابه دون تواطؤ بين المحتكرين . وإذا ما كان احتكار الثقة يدعمه اتفاق على السر فإن كثيراً من الكلام يشور حول إزالة الاتفاق إذا ما كان الترض هو امتداد المنافسة على السر . وينبى مع ذلك ألا تقرر بسهولة أنه إذا ما اقترط عدد الاتفاقات فإن المنافسة على السر تتألف سببها في ظل أحوال احتكار الثقة التي تنتشر انتشاراً كبيراً في الصناعة . وأنواع الإتفاقات التي يهاجمها الجزء الأول من القانون تبدو واضحة غاية الوضوح وهي :

(١) بمعنى أن تقوم مؤسسة واحدة بمرض ثلث السلع المبيته أو ما يزيد على ذلك .

تثبيت الأسعار - التفضيحات التمييزية - شروط البيع الوحيدة - حصص
التأجير - التعامل المانع . . وهكذا .

ولكن الجزء الثانى من القانون يمنع منعاً باتاً بعض صور الممارسة
الاحتكارية التى فرضت لأشد النقد فليس من القانونى الآن أن يتفق عدد
من الموردين على منع السلم (المقاطعة الجماعية) من الأشخاص الذين لم يلتزموا
بشروط سعر التجزئة كما أنه لا يكون من حق الموردين أن يفرضوا على هؤلاء
اشتراطات تمييزية أو أية عقوبات أخرى . ولقد كان الاتفاق الجماعى على تثبيت
سعر التجزئة هو الذى يمرر منه المقاطعات الجماعية وما شابهها من إجراءات كان
يجرى فرضها فى أغلب الأحيان ^(١) . ولورجنا إلى الجزء الأول من القانون
لوجدنا أن الحكم على الاتفاقات عن طريق المحكمة لا يحل الصعوبات التى
تعرض بناء مقاييس موضوعية عادلة يمكن عن طريقها قياس نتائج الاتفاقات
التبديدية . كما أن لهذا النوع من الإجراءات ميزة التوصل إلى قرار حاسم
وصريح . وعلى الرغم من تغير هيئة المحكمة إلا أنه مما لا شك فيه أن أحكامها
تميز بقدر كبير من الانساق . أضف إلى ذلك ما تملكه المحكمة من خبرة
عظيمة فى وزن الأدلة من هذا النوع ، ذلك أنه فى حالة تلك الإجراءات التى
نحن بصدد حلها فإن الأمر لا يتطلب الإثبات القوى الذى لا يدع أدنى مجال
للشك ، « وأنه يكفي عند القيام بعمل موازنة للاحتتمالات أن نوجه من الأمور
أكثرها احتمالاً » ^(٢) .

(١) سبق لجنة لويد جاكوب أن أوصت فى لائحة توصياتها رقم ٢٦٩٦ لعام ١٩٤٩
بحرم الاتزام الجماعى بثبات سعر التجزئة .

(٢) ر . ل . سيش (سجل الاتفاقات التجارية المبيدة) فى نشرة يوركبير للبحث
الاقتصادى والاجتماعى - ديسمبر عام ١٩٥٩ من ١٢٠ .

وقد لا يعمى التحليل الاقتصادى للحكمة مرضياً لجميع الأطراف فى كل مرة على الرغم من أنها تكون قد استمتت لشهادات الاقتصاديين من الجانبين ، إلا أننا نكون متسرعين لو أسرفنا فى كلالنا بهذا الخصوص استناداً إلى عدد قليل من الحالات المسجلة . وليست كل المداخل Gateways تنطوى على حجة اقتصادية — على سبيل المثال ذلك للدخل القى يتأكد بما إذا كان التبد منطوياً على أضرار تلحق بالصالح العام . وتأخذ معظم الداحل نفس هذا الإنجاء ، إلا أن مثل تلك الأمور يمكن إصلاحها عن طريق المعلومات الواقعية . ويعتبر الدخل الثانى استثناء^(١) .

ورغم أن هذا البند يعمى على درجة طيبة من حسن الصياغة إلا أنه يفتح للجدل باباً واسعاً ، وقد استند إليه — استناداً جزئياً أو كاملاً — معظم اللدى عليهم^(٢) الذين أحييت اتفاقهم إلى الحكمة .

ولو أننا تناولنا الجزء الأول ككل لوجدنا أنه لا يترك أمام مناورات أصحاب الاتفاقات سوى فرصة ضئيلة لفنائة ، إذ أن من المسلم به اعتبار الاتفاق — بادهى ذى بدء — مضاداً للمصلحة العامة وأنه يقع على الأطراف المداخلة فيه عبء إثبات العكس . وكما رأينا لتونا فإن من المحتمل أن يكون هذا العبء ثقيلاً لفنائة وخاصة فى الأمور من هذا النوع . وحتى فيما يتعلق بالنصر (ب) من البند (١) من القسم (٢١) والذي يبدو أنه أوسع المداخل فإن النعمة فى عرفة

(١) العنصر (ب) من البند (١) قسم (٢١) — يقول بأن التبد يمنح لجمهور المستهلكين منفعة خاصة وملوسة .

(٢) الأطراف المداخلة فى الاتفاق والذين يكون قد تلبه عليهم أن الاذحق الخاص بهم قد أحيى للحكمة .

أن تكون « خاصة » و « ملغوسة » .

ويبدو أن كلمة « خاصة » هذه تعني أن المنفعة تنتج في حالة تكون خاصة بدرجة غير عادية وأنها نجىء بموجب القيد ، كما أنها قد تفتقد إذا ما أبطل العمل بمتنشاء . وقد يبدو مخالفاً للافتراض العام لقانون القول بأنه يكفى الحصول من خلال هذا المدخل على القيد الذى يمنح — بصفة عامة — منافع من النوع المذكور . أما ما يقصد بعبارة « منفعة ملغوسة » فلسنا موقنين منه بعد ولكن الحكمة قد جعلت من الواضح أنه ليس يكفى إظهار القيد بأنه « أمر حسن »^(١) بل إن التذييل Tailpiece أيضاً يأخذ أكبر قدر من الأهمية ، ذلك أن آية منفعة تنتج عن الموافقة على أحد الدداخل Gateways يفنى أن تنوق أى ضرر يقع على المصلحة العامة نتيجة لوجود القيد . والدداخل فى حد ذاتها لا تمثل أنواع الأضرار التى كان على معظم الاقتصاديين أن يقدموها لتحرير الأعمال الاحتكارية .

وليس من الختم أن يكون العمل على تمأشى البطالة الكثيفة ومنجب انكماش الصادرات فى صناعات معينة من بين الأهداف للشودة فى السياسة الاقتصادية ، كما أن تأيد أحد الاحتكارات فى إنتاجه للتفاوض مع احتكار آخر من أجل شروط عادة وتسويغ هذا بأنه أمر ضرورى ربما كان مناقشة ذات مضمون أكبر .

(١) كان الاتهام العام للرافعات فى ظل هذا التهم تشبهاً فى أن القيد يفنى على التبديد فى الموارد الذى ينتج عن المنافسة الفعالة ومنع الضرر الذى تنجم عن انعطاف المروعة وعدم استمرار البر ويبدو أن النسخة العامة التى لم تنوق حقها من التفكير فى أن قوة أنلك المحج وغيرها مستندة فى المقام الأول — على الجوى الاقتصادى للزمن الذى يجرى تنفيذها فيه .

ولا ينص القانون بصفة رسمية على أى نظام لتحصن بحيث يقال بأن الاتفاقات كانت قد حلت إما قبل أن تبدأ الإجراءات القانونية أو بمقتضى تعهد يقدم للمحكمة ، ولا شك فى أن من سلطة السجل أن يعث فيها إذا كان الاتفاق القابل للتسجيل مازال باقيا إلا أنه يصعب التيقن من أن للسجل يملك المصادر الضرورية لأبحاث للتابعة المستمرة والفصلة .

وقد بلغ عدد الاتفاقات تحت الجزء الأول من القانون حوالى ٢٣٠٠ اتفاقا ، وحتى أول أغسطس عام ١٩٦٠ كان قد تم التنازل عن ١٠٣٠ اتفاقا منها . ومن تلك الأخيرة نجد أن ٩٧٠ اتفاقا كان أصحابها قد تنازلوا عنها باقيل أو كانت لإجراءات التنازل عنها تتم بسرعة قبل أن تأخذ طريقها إلى المحكمة . ولقد تم إيراد ٢٦ اتفاقا أخرى من عند السجل بعد ما ثبت أنها غير ذات أهمية . ومن المضح أن مصير معظم الاتفاقات الباقية يعرّف على غيبة الحالات الجارية بمغنها . هذا ، ولم يتم التنازع أمام المحكمة وبطريق الإجراءات القانونية الكاملة إلا بالنسبة لإحدى عشر حالة اعتدت المحكمة التهود المقدمة من ثلاثة منها فقط^(١) .

وكان قد جرى أيضاً تحويل ٥٢ حالة أخرى إلى المحكمة إلا أن أحدا لم يدافع عنها . أما بالنسبة للتنازع العامة فإنه يصعب علينا قياسها فى بعض الحالات

(١) والاتفاقات الثلاثة خاصة بالمؤسست الآتية :

1 — Water Tube Boile R.

2 — Black Nut and Bolt

3 — Blanket Manufacturers.

ولم تصد المحكمة إلا قيدا ثانويا طفيفا بالنسبة للاتفاق الأخير .

(مثل الكابلات) ظهرت المنافسة على السعر وكانت حادة نوعاً ما بعد حل الاتفاقات المسجلة .

كما أن الأسعار كانت تنقسم بالانخفاض أساساً في حالات أخرى مثل صناعة غزل القطن .

وقد كان هناك في بعض الصناعات الأخرى (مثل الألياف الصلبة) اتجاهًا متزايداً نحو تكامل المؤسسات لكي يمكن - إلى حد ما - القول بأن النجاح في العمل باتفاقات الكارتل يعود أكثر إلى الاحتكار الاتحادي . غير أن الأدلة الحاضرة التي يمكن أن نخلص منها إلى حكم ما لا تزال مهزوزة وغير دقيقة .

وكما سبق لنا أن قلنا فإن العمل على إنهاء معظم صور الكارتل لن يكون - بالضرورة - سبباً في عودة المنافسة على السعر . وهناك دليل فلي على أن الاتفاقات القابلة للتسجيل قد حلت محلها اتفاقات السعر المفتوح Open — Price Agreements^(١) . وتقوم تلك الاتفاقات على تبادل المعلومات حول الأسعار أساساً ، وطالما أنها لا تنطوي على أية قيود تلزم بها الأطراف الداخلة فيها فإن الأمر لا يستوجب تسجيلها .

ولا يتسنى لنا أن نعرف ما إذا كانت تلك الاتفاقات ستعمل على الحد من المنافسة على السعر بنفس الفاعلية التي تنقسم بها الاتفاقات القابلة للتسجيل تحت الجزء الأول من قانون عام ١٩٥٦ إذ لا يمكننا أن نعرف ذلك إلا

(١) ج . ب . هـ . حيث في كتابه « Symposium on Restrictive Practices »
« Legislation » ومقالته « بعض النتائج الاقتصادية » المنشور في « Economic Journal »
في سبتمبر عام ١٩٦٠ .

إذا توافرت لدينا المعلومات الزافية عن مضمون تلك الاتفاقات ومنهجها في العمل . ويقال أن أحد السيوب التي نشوب أية معالجة قانونية لموضوع الرقابة على الاحتكار هو وجود القانونيين في مقدمة رجال البرلمان . وربما كان التعامل باتفاقات السمر المفتوح هو المرحلة القادمة من المعركة ^(١) .

(١) ويبدو أيضاً أن الحكومة بدأت تميد النظر في مدى قانونية تسلك البائع الفرد بصر العيزة لدى أجزاءه الجزء الثاني من قانون عام ١٩٥٦ .

الفصل الخامس

التأميم

Nationalization

سنناقش في هذا الفصل مسألة تأميم الصناعة في بريطانيا العظمى وبخاصة تلك الشاكل والمسئوليات التي تصاحب الملكية العامة .

١ — تمهيد تاريخي

Historical Background

كان التوسع الكبير في الرقابة والملكية المباشرة من الحكومة هو أعظم تغيير فريد طرأ على الصناعة البريطانية منذ الحرب الثانية . وبالطبع فإن الملكية العامة لم تكن في عام ١٩٤٥ بالشئ الجديد من نوعه إذ أن هيئة الإذاعة البريطانية والمجلس المركزي للكهرباء ومجلس نقل الركاب في لندن وهيئة انخطوط الجوية البريطانية لما وراء البحار كانت على سبيل المثال موجودة قبل الحرب ، في حين أن هيئة البريد كانت تدار كمنفعة حكومية منذ أمد بعيد .

ومع ذلك فإنه يبقى معروفاً أن قطاعاً كبيراً من الصناعة البريطانية لم يدخل في نطاق الملكية العامة إلا عندما قامت حكومة العمال (١٩٤٥ - ١٩٥٠) بإصدار سلسلة قوانين التأميم .

وقد حافظت على هذا الاتجاه - إلى حد ما - حكومات المحافظين التي خلفت العمال في الحكم والتي وافقت على سبيل المثال على عودة صناعة الحديد والصلب وجزء كبير من صناعة النقل على الطرق إلى القطاع الخاص ، وعلى

الرغم من أنه في عام ١٩٥٨ كانت صناعة تصدين الفحم المؤتممة ومنها صناعات التناز والكهرباء والنقل بالسكك الحديدية وخطوط الطيران الرئيسية مشغولة من ٨. / من العدد السككي للعاملين بالملكية المتحدة، ^(١) فإنه يمكن مع ذلك القول بأن مثل هذه المقاييس الإحصائية عن الحجم النسبي للقطاع المؤتمم تقل كثيراً من أهميته ، ذلك أن الصناعات المؤتممة تنقسم بمخاصية جوهرية من حيث أنها تتركز في تقديم الوقود والطاقة والنقل إلى كل الصناعات الأخرى ، وبما أنها تعتبر من الاحتياجات الأساسية لتلك الصناعات فإنها تصبح ذات أهمية استراتيجية خاصة .

وفي الحقيقة فإن ما يتمتع به تلك الصناعات من طبيعة حيوية خاصة كان عنصراً مفضداً للدعوة إلى تأميمها ، فقد ساد القول بأن تركها في قبضة القطاع الخاص معناه المجازفة بالاعتقاد ككل وإطلاق العنان له لينصرف عن طريق المصلحة العامة إرضاء للأغراض الشخصية .

ولو أننا ألقينا نظرة واسعة على وجهة النظر الاشتراكية لوجدناها أكثر شمولاً ، فهي تنادي بدخول كل وسائل الإنتاج في نطاق الملكية العامة. ويسر هذا - في نظر مؤيدي الاشتراكية - عملية التخطيط المركزي للنظام الاقتصادي ككل حتى يمكن التأكد من أن ما يتوافر لدى الصناعة من موارد يجري استخدامه في إنتاج السلع التي يحتاجها المجتمع ، وكى لا تظهر تلك القروق الواضحة في توزيع الدخل ، وحتى يمكن إبعاد شبح البطالة .

(١) بلغت الأصول الصافية لـ ١٥١ من أكبر الشركات الخاصة في عام ١٩٥٨ - ١٩٥٤ ٦٩٨ مليوناً من الجنيهات الاسترلينية ، بينما بلغت الأصول الصافية لـ ١٥ من الشركات العامة الرئيسية ٦٩٨ مليوناً .

(هالويس وسولي - في السبل المذكورين - ص ٨)

ويشعر هؤلاء المؤيدون أيضا بأنه قد يتم نتيجة لذلك القضاء على القرم
الواسعة للمكاسب الاحتكارية التي تتواجد في ظل الرأسمالية والتي تيسر لثة
من المتجبن استغلال أغلبية المستهلكين .

وآية ما يكون الأمر فإن الحجج التي تستخدم لتأييد مثل هذه السياسة
تنعصر أساسا في الاعتبار الاقتصادية الخالصة التي تنطوي على منافع هيمة
المائدة مثل التحرر من الاستغلال وشعور الارتياح الكبير الذي يسود العمال
لإسهامهم بوسط أكبر في شئون الإدارة والسمي الخئبث من أجل رفاهية
الجنس كله .

وهكذا يتضح مما تقدم أن الملكية العامة قد دعمت انتشار الصناعة عن
طريق الصناعة ، وبذا يصحح حتى على هؤلاء الذين كان تعلقهم بمبدأ الملكية
العامة مشتق أساسا من تلك المفاهيم الواسعة أن يناقشوا — إلى حد ما —
الحالات الخاصة لصناعات معينة .

ونتيجة لهذا الاعتبار فإن الطبيعة الأساسية للصناعات التي أتمت حتى الآن
كانت موضع الاهتمام ، ذلك أن بعض الصناعات مثل الوقود والطاقة والنقل
كانت تأخذ الأولوية الطبيعية في أي برنامج للتأميم لأن التحكم فيها يعد أمراً
جوهرياً بالنسبة لأي تخطيط اقتصادي فعال .

أضف إلى ما سبق أن معظم الصناعات المعنية كانت تنقسم في ذلك الوقت
بصفات مميزة ، أو كانت تعرض لمشاكل فنية وتنظيمية أعطت مضمونا خاصا
للقضية الملكية العامة ، ففي حالة صناعة الفحم مثلا كان هناك شعور جماعي عميق
بأن التأميم أصبح أمراً محتتماً ولم يكن هذا الشعور يقتصر أصلا في المؤيدين
الطرفين لشكرة الرقابة الاجتماعية وحدهم بل إن الصناعة كانت ساحة عراك

لجبل بأكله ، وقد زاول عمال المناجم ضغطهم من أجل الوصول إلى الحل للتشود وهو ملكية الدولة للمناجم وساروا في ذلك للسعي لا يلوون على شيء .
كما أن حكومة العمال التي كانت قد انضمت حديثا كانت تدين لهم بالولاء .

وفضلا عن ذلك فإن تقرير اللجنة الفنية الاستشارية الخاصة بتعمدين الفحم لعام ١٩٤٥ (تقرير ريد Reid) قدم المادة الوفيرة لمؤلاء المدافعين عن التأميم ، وقد دعا التقرير إلى اتباع برنامج واسع لإصلاح المناجم القائمة والتخلي عن عدد من المناجم الجديدة كما اقترح التقرير أن تناول المشكلة ينبغي أن يكون على مستوى حق الفحم كله وليس على أساس كل منجم بمفرده ، وأن على المناجم المنفردة في كل منطقة أن تكون خاضعة لسلطة عليا ومسيطرة . كما تضمن ذلك التقرير أيضا حاجة تلك الصناعات إلى ميزانية مصروفات رئيسية .

وعلى الرغم من أن صناعات الماز والسكر ياء لم تكن محفوفة بظك للشاعر التي أثارها من حولها الصراع السياسي والصناعي الذي أحاط بصناعة الفحم ، فإن تلك الصناعات كانت تنقسم بمخاصية أخرى تتجه بها نحو حل لمشاكلها على مستوى الملكية العامة ، ذلك أنها كانت تقدم إلى الصناعات الأخرى منافع عامة مما دعا الاقتصاديين على اختلاف مشاربهم للاعتراف بها كعوامل يتوافر لها من الأسباب القوية ما يدعو إلى إدراجها عن طريق القطاع العام والخروج بها من نطاق المشروعات الخاصة .

وعلاوة على ذلك فإن تلك الصناعات أيضا كانت مادة لتقارير الرسمية ، ولقد خلصت لجنة هيوارث Heyworth Committee في تقريرها عن صناعة الماز^(١) إلى أن « الهيكل القائم يتبدد تقدم تلك الصناعة » ، ولقد أوصت اللجنة

(١) تقرير لجنة الاختصاص في صناعة الماز لعام ١٩٤٥ .

بمكونين الوحدات الكبيرة Large Units ولكنها توصلت في الوقت ذاته إلى أن الشروع في أية محاولة لتنفيذ أية خطة مرضية للتجميع في نطاق تلك الصناعة سيتحول إلى العثا إذا ما اعتصمت على التصرف الاختياري لأصحاب الأعمال .

أما في صناعة إمدادات الكهرباء فإن مبادئ التأميم كانت قد اتخذت لها بالفعل موقفاً - حينئذٍ - وذلك من خلال التبعاج الذي حققه المجلس المركزي للكهرباء Central Electricity Board الذي تكون في عام ١٩٢٦ لإنشاء وإدارة شبكة كهرباء قومية . ومع أن لجنة ماكجوان Macgowan لم تورد بين توصياتها مسألة الملكية العامة - ربما لأن مضمونها لم يظهر إلا بعد الحرب - إلا أنه يمكن استخدام الكثير من الأدلة التي وردت بالقرير لتدليل على هذا الاتجاه ^(١) .

وقس الشيء بالنسبة لصناعة النقل وخاصة في النقل بالسكك الحديدية فقد مهدت سلسلة الاستقصاءات الطويلة التي أجرتها الحكومة لخلق جو قد يشجع على الاتفاق على نطاق واسع أو على الأقل القبول بسياسة التأميم . أما بالنسبة لصناعة الحديد والصلب فإن الكلام عن هذه الاعتبارات الفنية والتنظيمية كان قد تضائل إلى حد كبير ومن ثم فإن الجدل يتركز هنا وبطريقة ظاهرة حول المبادئ الجوهرية للملكية العامة كنظام مضاد للشروع للناس، ومن هنا أيضاً كانت مشاعر اللراة والتعصب التي ثارت في حالة صناعة الحديد والصلب .

يتسم هذا العرض التاريخي للتأميم ببعض الأهمية لأنه لم يمس الشكل الذي

(١) تقرير اللجنة الخاصة بوضع الكهرباء - مايو ١٩٢٦ .

أخذته القوانين المختلفة لحسب بل وتعداه إلى التنظيمات التي تكونت والواقف
المختلفة بمجهاها . ويمكن أن يكون الاهتمام الذي انصب وتحتد على الحجج العملية
للتعلقة بالتكنيك والميكل قد أوحى بأن سياسة التأميم كانت تنهم أساساً بمسائل
الكفاية الاقتصادية إلا أن تلك السياسة كانت تحافظ أيضاً على الأهداف
الاجتماعية الكبرى ولقد حفلت بها قوانينها .

ولو أننا تناولنا بالمناقشة قليلا من الموضوعات المختارة فيصنع لنا هذا
الاختلاط بين الأهداف التي تكون متضاربة في التالاب والتي تجمل من الصعب
الوصول إلى تقييم لسياسة التأميم .

٢ - الشكل والتنظيم

التأميم كلمة عامة تغطي كثيراً من الأنظمة المتبعة . ويمكن على سبيل
للمثال أن تجرى إدولة الصناعات التي تدخل في نطاق الملكية العامة على نسق
الاشتراكية النقابية Guild Socialism^(١) حيث تكون هيئة العمال على
الصناعة بدرجة عالية هي الخاصة المميزة .

وقد تدار تلك الصناعات على نهج المصالح الحكومية كما هو الحال بالنسبة
لمصلحة البريد . وفي الحقيقة فإن الهيئة العامة Public Corporation كانت
الشكل الذي أخذته الصناعات للزومة في بريطانيا ، وليست الأسباب التي
دعها إلى اتخاذ هذا الشكل من الأهمية بحيث تأخذ من تفكيرنا الكثير^(٢)

(١) تقوم الاشتراكية النقابية على أسس أن الموارد الإنتاجية وطرق السل والأرباح
المهمة بكل صناعة ينبغي أن يتحكم فيها مجلس مكون من أعضاء تلك الصناعة - المترجم .
(٢) انظر كتلج ج . ن . أوستيجلر Labour and the development of the public corporation
طبعة مدرسة مانستر حيث تجد في المجلد ٢٢
صنعت ١٩٦٢ - ٢٢٦٦ من الكلام من الهيئات العامة .

إذا أننا سنولى كل عنايتنا فيما على لدراسة خواص هذا الشكل من أشكال الملكية العامة . وفى جزء منها فإن للاملاح الرئيسية للهيئة العامة Public Corporation تبهم من الحقيقة القائلة بأنها قد افشرت كوسيلة يمكن من خلالها تخاضع المخاطر الرئيسية التى تنطوى عليها الإدارة عن طريق تحكم العمال فى الصناعة ، أو التى تنجم عن الإدارة على نسق مصالح الحكومة . ولقد كان الرأى السائد وقتها أن فكرة التحكم الكامل للعمال لم تكن تخلو من ميول فوضوية .

كأن الخوف من للمصالح الحكومية كان مبعثه ما يمكن فى تلك المصالح من خطر البيروقراطية المفرطة . إلا أن عدم وضوح الاعتراضات الموجهة لتلك الأشكال لا يقلل من قوتها المؤثرة .

ولقد اُتخذ كان للهيئات العامة — بوصفها نظاماً غائياً للأشكال سائدة الذكر — أن تقوم بتكوين مجالس حاكمة على أن تتمتع تلك المجالس بقدر كبير من حرية الحركة بمنأى عن تحكم وزارة الخزانة فى شئونها المالية . وعلى أن تكون غير مقيدة أيضاً بالإجراءات المتبعة فى المصالح الحكومية فيما يختص بصيغتها موظفيها . وعلى الرغم من أن تلك المجالس كان يتحكم فيها فى آخر الأمر وزير مسئول أمام البرلمان إلا أن سير الأمور كان ينبىء عن اتجاه نحو منحها الاستقلال الذاتى الشامل ولا سيما فى شئون الإدارة اليومية . وكان الفرض هو خلق شكل من أشكال الملكية العامة يسمح فى إدارته بل ويشجع على ممارسة قدر كبير من الحرية والإقدام والمبادرة .

وقد فرض الصناعات للزئمة قدر كبير من التنوع فى هياكلها التنظيمية فى داخل الإطار الشامل للهيئة العامة . وقد يكون هذا من ناحية ما نتيجة للإنجاز الواسع إلى تجربة مختلف طرق التنظيم ، وقد ينشأ من ناحية أخرى عن خليط

معقد من الخواص الفنية والاقتصادية والتاريخية التي تتميز بها كل صناعة .
ولكن نحاشي الوصف الطول لتنظيم كل واحدة من الصناعات المزمعة فإنه
يمكن توضيح ذلك بمقابلة شتى درجات المركزية الموجودة ببعضها البعض ، في
حين أن هذا يساعد بدوره على إثارة بعض المشاكل التنظيمية الرئيسية .

وكان أكثر المشروعات نزوعاً إلى مركزية السلطة هو المجلس القومي
للقوم National Coal Board وهو أول مستحدثات ما بعد الحرب ، ففي ظل
القانون المؤم لصناعة الفحم أصبح لهذا المجلس الحق في امتلاك كل أصول
الفحم بالبلاد ، كما تركت له الحرية لتنظيم تلك الصناعة على خير وجه يراه .
وليس من بين بنود القانون ما يحد من سلطة المجلس في تكوين هيئات
فرعية تنقل إليها بعض السئولية .

ولقد عكس الميكل التنظيمي الذي اخطه المجلس لنفسه في ذلك الوقت
هذا التركيز الأساسي للسلطة الذي ظل محظوظاً بموجره خلال سلسلة التعديلات
التي جرت بعدها .

وكان هناك بالطبع تحويض للسلطة بقدر كبير فيما يتعلق بمسائل معينة ،
أما في أمور السياسة العامة ومشروعات الاستثمار الرئيسية فإن السلطة تبقى
كاملة غير ممسوسة في يد الإدارة المركزية .

أما في صناعة النقل فقد خلق القانون المبدئي لعام ١٩٤٧ نظاماً نادراً من
نوعه يتكون من طبعين ، ففي القمة تكونت لجنة النقل البريطانية
British Transport Commission التي كانت تعتبر أساساً جهازاً يرسم
السياسة ويقوم بأعمال التنسيق والرقابة . وكانت تلك اللجنة مكلفة ببناء نظام
النقل الداخلي العام تتوافر فيه الكفاية وحسن الترابط . كما أنها كانت تستمد

المرن من طبقة أخرى مكونة من ست لجان تنفيذية مفرقة :

- ١ - لجنة السكك الحديدية . ٢ - لجنة النقل على الطرق .
- ٣ - لجنة الموانئ . ٤ - لجنة الطرق المائية الداخلية .
- ٥ - لجنة النقل بلندن . ٦ - لجنة فنادق لندن .

ومع أن تعيين أعضاء تلك اللجان كان يتم عن طريق الوزير المختص إلا أنه كان يتعين عليهم أن يسلموا كوكلاء للجنة النقل البريطانية . ولقد أتت حكومة المحافظين تأميم جزء كبير من صناعة النقل على الطرق ، كما أبطلت - بمقتضى قانون النقل لعام ١٩٥٣ - كل اللجان سائلة الذكر ولم تستثن من ذلك إلا لجنة النقل الخاصة بمدينة لندن . غير أن هذا القانون أيضاً كان ينص بوجه خاص على تفويض بعض السلطة فيما يتعلق بإدارة مرقى السكك الحديدية إلى إدارات المناطق ، وهكذا حافظت الحكومة على درجة قانونية من درجات اللامركزية وإن كان هذا يرتكن حالياً إلى أسس جغرافية أكثر مما يستند إلى الاعتبارات السلية .

وفي صناعة الكهرباء كان التنظيم الأساسى قد تركز حول منشأة قانونية ذات سلطة مركزية^(١) قامت لأغراض توليد الكهرباء ومعها عدد من مجالس للمناطق Area Boards (كانت فى أول الأمر ١٤ مجلساً ثم أصبحت ١٧) وذلك لأغراض التوزيع . وكان هذا يسمح بقدر من اللامركزية إلا أنه حتى عام ١٩٥٧ كانت مقاليد الأمور وسلطة الرقابة تتركز دائماً في يد الهيئة المركزية .

(١) كانت فى أول الأمر تسمى هيئة الكهرباء البريطانية British Electricity Authority ولكنها أصبحت بعد أبريل عام ١٩٥٥ تسمى بالهيئة المركزية للكهرباء Central Electricity Authority

وبد أن قامت إحدى اللجان المستقلة^(١) بعمل فحص شامل لصناعة الكهرباء على مستوى الدولة جاء قانون عام ١٩٥٧ ليضفي قدراً كبيراً من القوة على عنصر اللامركزية وبتنضاه زادت كثيراً سلطات مجالس المناطق وأصبحت مستقلة في شئونها المالية وتكون المجلس المركزي لتوليد الكهرباء C.E.C.B. وذلك لتوليد وتوزيع الكهرباء ككل كما تكونت هيئة جديدة هي مجلس الكهرباء Electricity Council لتضطلع بمهمة التنسيق والمراقبة لهذا النظام . ونجد أعظم درجات اللامركزية في صناعة الغاز^(٢) فقد كان هناك ١٢ مجلساً من مجالس المناطق قام الوزير بتعيين كل واحد منها ليمثل كهيئة مستقلة استقلالاً ذاتياً وفعلياً . وكانت الهيئة المركزية (مجلس الغاز Gas Council) مكونة إلى جانب الرئيس ونائبه من رؤساء مجالس المناطق وكانت سلطاتهم تنحصر إلى حد كبير في أعمال التنسيق والبحث وعلاقات العمل العامة .

وينبع من هذا الوجه من وجوه الصناعات المؤممة سؤالان رئيسيان هما : -

(١) هل يوجد قدر كبير من الرقابة المركزية أو أن العكس هو

الصحيح ؟

(ب) هل تنقسم الوحدة الإدارية الأساسية (المنطقة ، القسم أو الإقليم)

بالضخامة أم أنها صغيرة للغاية ؟

(١) تقرير لجنة الاستقصاء في صناعة امعادات الكهرباء لعام ١٩٥٦ والمعروفة بلجنة

هربرت « Herbert »

(٢) باستثناء صناعة الحديد والصلب التي كان قانون تأميمها قد أصبح لاغياً منذ زمن ، كما أن هيئة الحديد والصلب لم يكن يقصد بها إلا مجرد كونها شركة خاضعة خائزاً لكل أسهم الشركات الأصلية .

تلك هي المشكلات التي تواجه للشروعات الواسعة النطاق ولكنها تكون هامة وجوهرية بالنسبة للشروعات المؤممة (وخاصة المجلس القومي للقنم ولجنة النقل البريطانية ويسل لدى كل منها ما يقرب من ثلاثة أرباع مليون عامل) التي تكون على قدر كبير من الضخامة بحيث يبدو أكبر المشروعات الصناعية الخاصة قزما إذا ما قورن بها . ويكون من المتعذر بوجه خاص التوصل إلى إجابة حاسمة بشأن تلك الأسئلة فليس هناك من معايير مقبولة يمكن أن تقيس بها ما تقدمه مختلف أشكال التنظيم . ولا يستبر تنوع العمل التنظيمي بين الصناعات للزومة دليلا في حد ذاته على تفاوت درجات اللامعة ، إذ أن التنظيمات الناجحة تجري صياغتها لتناسب احتياجات مشروعات خاصة تكون تلك التنظيمات قد خطت خصيصا من أجلها وليس العكس صحيحا . وحتى إذا ما أمكن وضع شكل « نموذجي » للتنظيم خاصا بكل مشروع فإن وجود لأنمة للتنظيم تجسد هذا الشكل قد لا يعمل أى ضمان بأنه يجري استخدام أفضل تلك الطرق ، إذ أن التنظيم في حد ذاته يستبر أكثر من أى شيء آخر مسألة علاقات شخصية وترتيبات غير رسمية بحيث لا يكون من السهل أن تتعلمها لأنمة للتنظيم .

وبدون إجراء النقد والتحليلات المفصلة للتنظيم القائم في كل واحدة من الصناعات المؤممة فإنه يصعب علينا التليق بطريقة مجدية على هذه الأمور ولقد درأت معظم مقترحات إعادة التنظيم حول تقديم قدر أكبر من اللامركزية ، وعلى سبيل المثال فإن مشروع لانكستر Lancster Plan ^(١)

(١) الكولونيل ج . ل . لانكستر العضو البرلمانى « of the Coal Board »
The organization ، أسدود المركز السياسى المحافظ — عام ١٩٤٨ .

الخاص بصناعة الفحم اقترح إيجاد عشرين من المناطق المقتصة الكبيرة (أو ما يقارب هذا العدد) وإن يكون لكل واحدة منها مجلس يزاول مهام الرقابة العامة الشاملة في نطاقها . وقد نادت المقترحات الأخرى^(١) وهي الأكثر تحرراً وأصالة بأنه ينبغي تنصيب هيئات حاكمة في كل منطقة (شبيهة بمجالس المناطق المقترحة) على أن يزاول قط تلك المهام التي تحتاج لمثل هذا التجميع فارقة لمستويات أقل أمر مزاول السلطة بالنسبة للأمور الأخرى . ويمكن أن تبقى في يد الوزير المختص - يساعده في ذلك مجلس استشاري مستقل تقريباً - أمور التخطيط القوي وقرارات السياسة الشاملة وتلك المهام التي تتطلب التنظيم على المستوى القوي . وتستند الحجة التي تستخدم في أغلب الأحيان لتحديد مثل تلك الخطط إلى الاعتقاد بأن التحكم الوثيق الذي يأتي من أعلى ينجم عنه قصص الشعور بالاستقلال والسلطة لدى المستويات الأقل مما يخفق عنصر المبادرة ويؤدي إلى انعدام الكفاية . ويبدو أن هذا الكلام مقنع ، إلا أننا لا ينبغي أن نغفل من شأن وأهمية تلك القوى التي تنادي بمركزية الإدارة . فإذا ما كان القانون يقضي بأن الهيئة المركزية هي المسئولة عن السياسة وتنفيذها فإنها تكون مضطرة بدرجة كبيرة إلى القهض بأيديها على زمام الأمور . وربما كان لموقف نقابات العمال صوته وهوذه بين القوى الأخرى التي تدعو إلى المركزية ، إذ أن النقابات في حد ذاتها عبارة عن هيئات مركزية ، كما أن لها نضالها التاريخي الطويل من أجل التوصل إلى هيكل أجور قوي .

(١) انظر مثلاً كتاب كليج وتيسر : The Future of Nationalization ، طبعة

بلاكويل - ١٩٥٢ .

(١٣ - التنظيم المعاصر)

ويبدو مؤكداً — على سبيل المثال — أنه مهما بذل من تأكيدات بصدد تلك المسألة فإن الاتحاد القوي لعمال المناجم *National Union of Mineworkers* قد يمارض بشدة وقد يقابل بكثير من الشك أية خطوة تهدف إلى تحقيق لا مركزية المجلس *N.C.B.* القوي لننعم على أساس الخطط المقترحة فيما سبق ^(١).

٣ — المحاسبة العامة

Public Accountability

يهتنا ونحن بصدد الكلام عن المحاسبة العامة أن نعرض لهدفين مختلفين :
(١) من بين الحجج الهامة التي تستند إليها دعوة تحويل الصناعات الخاصة إلى الملكية العامة أن تلك الصلية تيسر مهمة المحاسبة العامة حيث تستخدم السلطة الخولة للرقابة على هذه الصناعات خادمة للمصلحة القومية ، كما أن هؤلاء الذين يمارسون تلك السلطة يخضعون قبلها للتحرى الدقيق لضمان بلوغ تلك الناية .

(ب) ومن ناحية أخرى ، كانت الرغبة في الخروج بالصناعة من نطاق الرقابة الدقيقة التي يفرضها البرلمان ووزارة الخزانة وما يتوافر للمجالس نتيجة لذلك من حرية ومسرونة إدارية ، من بين العوامل الرئيسية التي أغرت بإختيار الهيئة العامة *Public Corporation* كأداة مناسبة لسياسة التأمين .

(١) قد يعترض الناس أيضاً بأن الهيئات الموجهة إلى المركزية تكون في الحقيقة موجهة إلى مبدأ التأمين في حد ذاته ، وعلى ذلك فإن التعليلات التي سجلت تبني على أساس الافتراض بأنه مهماً للملكية العامة ما وافق سيجع .

وكأريأنا فإن التضارب بين هذين المدينين يلخص لمشكلة المحاسبة العامة العامة حيث كان المطلوب هو إيجاد توازن معقول بين الرغبة في تأمين المصلحة القومية وبين الآثار السخيفة التي تترتب على الإفراط في الترضي للاستقلال الإداري للصناعة .

وكان هناك بعض الأمل في تحقيق جانب من هذا الهدف عن طريق إصدار تقارير المعلومات والحسابات السنوية ، إلا أنها كانت تنقسم بالإسهاب والتعقيد مما كان يحمل من الصعب قراءتها كما أنها لم تكن تضم أحدث المعلومات .

ولقد تكونت مجالس المستهلكين لتوحى ببعض الثقة في أن مصالح هؤلاء لن تكون موضع إهمال ولكن تلك المجالس لم تتم بكل ما كان سرجوأمها . إلا أنه كان من المتوقع أن يكون مفتاح الطريق الرئيسي للرقابة هي يد أحد وزراء التاج المختصين والتي يكون مسئولاً أمام البرلمان ، والذي تحولت قوانين التأمين عامة بسلطات مختلفة منها :

١ — تعيين أعضاء المجالس .

٢ — الحصول على أية معلومات يحتاجها من تلك المجالس .

٣ — أن تطلب المجالس مشورته في الأمور التي تتعلق بسياساتها .

٤ — وإذا ما استدعى الأمر ، فإنه يوجه إلى المجالس طلبات عامة فيما ينبغي عليها أن تفعله بالنسبة للأمور ذات الأثر على الصالح العام .

وكان من المؤمل أن تضمن تلك السلطات تمنحى خطط الصناعات للوزارة مع الأهداف العريضة لسياسة التأمين كما كانت تقررها الحكومة القائمة وقتها . وطالما أن الوزير سيكون مسئولاً أمام البرلمان فإن المجالس تصبح — عن طريقه — خاضعة للاستفتاءات البرلمانية ، ولكن هذا النظام لم يكن يسير

سيره الحسن لأن هذه الآمال كان مصيرها الخيبة والاستسلام أمام تقطين
رئيسيتين :-

١ - تركزت الأولى حول صعوبة رسم أى خط مقبول هو ما يكون
حدافا صلا بين شئون لإدارة اليومية وأمور السياسة العامة ، ولقد ساد بين
أعضاء البرلمان شعور عام بالقيود لأنهم وجدوا أن كثيرا من الأسئلة التي
كانوا يرغبون في توجيهها فيما يتعلق بالصناعات للزئمة كانت تلقى الرفض
بدعوى أنها تتعلق بشئون الإدارة اليومية .

وفي نهاية عام ١٩٤٧ أرسى رئيس مجلس البرلمان - وكان وقتها المستر
هربرت موريسون - قاعدة تنص على أن الوزير المختص هو وحده « المسئول
أمام البرلمان عن الإجراء الذي يتخذ فيما يتعلق بأحد المجالس Boards أو أنه
هو المسئول عن القول بأن العمل يدخل في نطاق الحقوق القانونية التي لم يحصل
عليها بعد » ، ولقد قد كان من المتعذر إثارة المناقشات حول مسائل الإدارة
اليومية لأن الوزير المختص لم يكن يحمل مسؤولية مثل تلك الأعمال .

وفي منتصف عام ١٩٤٨ صدر عن رئيس المجلس أمر يخفف بعض الشيء
من حدة هذا التضييق وذلك بالامح للأعضاء بتوجيه الأسئلة التي يعتقد أنها
ستثير « مسائل عامة مهمة بما فيه الكفاية » ولكن الأمر كان لا يزال مبروكا
لحفاة الوزير لكي يحدد ما يقبل الإجابة عليه وما يرفضه ^(١) وقد أدى

(١) قد تتضح الحاجة لوضع حد معين للمدى الذي يتحرك فيه أعضاء البرلمان في تفصيلهم
من الصناعات للزئمة من واقع الحقيقة التي تقول بأن وزير التل يلوم حتى الآن بالرد كل عام
على مائتي سؤال برلمانى من أمور تتعلق بمجلس التل البريطانى B.T.C. كما أن المجلس يرد
بنسبة شهرية على مائة وعشرين رسالة ترد إليه من أعضاء البرلمان (من تقرير اللجنة المختصة
لصناعات للزئمة « شئون الكوك الحفيدة » في يولييه عام ١٩٦٠ ص ١٢ فقرة ٣٧) .

هذا السخط البرلماني للتواصل إلى تعيين لجنة مختارة للصناعات المؤتمنة
Selected Committee on Nationalized Industries. في عام ١٩٤٥ ،
وعندما جاء عام ١٩٥٦ كانت اللجنة قد زادت من سلطاتها بدرجة كبيرة .

ولا شك في أن تعيين تلك اللجنة يحمل في طياته مخاطر عدة ، إذ أن ذلك
يسمح للبرلمان بمخط اقتراب مباشر من المجالس Boards لم يكن منصوباً عليه
في القوانين الأصلية بما يؤدي مخاطر التدخل البرلماني للفرط في شئون إدارتها .
ويبدو هذا مخافاً للفرض الأسس الذي تم من أجله اختيار الهيئة العامة
كأداة لتسيير الصناعات المؤتمنة بدلا من الاتجاه إلى مصالح الحكومة . هذا على
الرغم من أن اللجنة المختارة — وهي تلم بالنقل مدى تلك المخاطر — تبذل
أكبر الجهد لتعاشيها .

أضف إلى ذلك أن تزايد عدد أعضاء البرلمان القدين يستتبعون بخبرة
خاصة عن الصناعات المؤتمنة قد ساعد على تحسين مستوى المناقشات بعد
أن كانت معظمها تدور في الماضي حول التصيلات التافهة أوفيا يثلق بالهوائير
الاستغائية^(١) .

٢ — أما النقطة الثانية التي تفوق الأولى خطورة والتي كانت مصدراً
حقيقياً لكثير من المشاحنات البرلمانية فتتمثل في علاقة الوزراء بالمجالس ، فقد
منعت القوانين الوزراء سلطة إصدار تعليمات ذات صفة عامة إلى المجالس في
الأمر التي يبدو للوزراء أن لها أثرها على الصالح القومي ، ولكن هذه السلطة
كانت في واقع الأمر غير مسؤولة بها^(٢) ، وفي الحقيقة — وكما هي عليه الأمور

(١) أنظر The Accountability To Parliament عام ١٩٥٠ .

(٢) لم يصدر إلا توجيه واحد عام وكان موجهاً إلى مجلس النقل البريطاني B.T.C. في

الآن — فانه يصعب استخدام تلك السلطة دون أن ينشأ هذا نشوب صراع مباشر بين الحكومة والمجلس . وهذا بالطبع موقف صعب يحاول كل من الطرفين جاهداً أن يتحاشاه .

ومع ذلك فلا ريب أن الوزراء تأخيرهم على المجالس القنى لابد وأن يكون ظاهراً بوضوح . وبصرف النظر عن أن المجالس يتم تعيينها على أية حال من قبل الوزراء إلا أن هناك الكثير من الأدلة القنى تثبت وجود المشاركة العسكرية والوثيقة بين الوزراء والمجالس فى شئون السياسة العريضة . وربما يكون هذا أمراً محتملاً ومرغوباً فيه مادامنا نترف بالأهمية الأساسية لتلك الصناعات بالنسبة للاقتصاد القومى .

ومع ذلك فقد ترتبت على هذه العلاقات الوثيقة تقييدان هامتان :

(أ) طالما أن تأخير الوزراء — مع كونه جريء وحاسم فى أغلب الأحيان — تجرى ممارسته فى السر عموماً فليس هناك من فضل ظاهر أو توجيه ما يمكن للبرلمان أن يلقى من خلاله استئولية بوزير معين .

(ب) طالما أن الوزير يكون مشتركاً عن قرب فى تخطيط سياسات المجالس فانه يكون عادة فى مركز اللدافع عن المجلس أمام البرلمان . وهكذا كان لكل من هذين الانجماين أثره فى تخفيض درجة المحاسبة العامة للصناعات المزعمة .

وهذا الجزء من القضية يجد عادة من يدافعون عنه لأن المجالس ترسم خططها وسياساتها وفقاً لاحتياجات تجارية خالصة ، تاركة للوزراء أن يصدروا

١٩٥٢ — ينه إلى عدم رفع أسلحة معينة كانت تلك المجالس تعتقد جيداً أن رفضها أمراً ضرورياً .

التوجيهات العامة عندما يرضون في تعديل هذه الخطط والسياسات في ضوء ما تتضمنه المصلحة القومية . ولا ينبغي هذا التخصيم للاختصاصات في إدارة أى نزاع بين الوزراء والمجالس كما أن مسئولية كل منهم تبدو أكثر وضوحاً . وكما هو الحال ، فإن المجالس عادة ما تقوم بنفسها بتعديل سياستها في ضوء مفهومها عن المصلحة القومية إلا أن أكثر الأشخاص ملائمة لشرح تلك للمصلحة هو الوزير المختص من وزراء الخزانة الذى يكون مع ذلك - وعلى العكس من المجلس - عرضة للمسئولية المباشرة أمام البرلمان فيما يتعلق بما يصدر عنه من قرارات .^(١)

٤ - سياسة الاسعار

Price Policy

لفترة طويلة من الزمن تركزت المناقشات النظرية الخاصة بسياسة الأسعار - الى يبنى على الصناعات للزومة أن تنبها - حول الاعتقاد بأن الطريق الصحيح الى ذلك يشتمل فى الاتجاه الى مساواة السعر بالنفقة الحدية وكان المفروض أن يؤدى هذا الى تحقيق التوزيع الأمثل للموارد ، كما أنه كان يتضمن الى جانب ذلك أن وقوع انخسائر يكون أمراً محتملاً بالنسبة لصناعات معينة وبخاصة فى المرافق العامة لأنه طالما كانت ثقات رأس المال الثابت تشكل نسبة عالية من مجموع التكاليف الكلية فإن ما ينتج من ثقات متوسطة آخذة فى الانخفاض قد يبنى أن النفقة الحدية (وبالتالى الربح) تكون أقل من متوسط النفقة وبذا تتضح ضرورة تقديم الإعانات ، وكما هو معتقد فإن

(١) انظر على سبيل المثال تقرير اللجنة المختارة للصناعات للزومة السابق .

تلك الخسائر وما يترتب عليها من وجوب تقديم الإعانات كانت مبرراً اقتصادياً قوياً وموضوعياً يذهب إلى تأميم مثل هذه الصناعات ^(١).

وفي الوقت الحاضر أصبحت مسألة تحديد السعر على أساس النفقة الحدية تتعرض لكثير من النقد إذ أن استنتاجاتها — في ضوء التوزيع الأمثل للموارد — تعتمد على الافتتاح بالافتراضات اللاواقعية لنظرية تنافسية أستانيكية في حين أنه عندما يبدأ تطبيق هذا المفهوم على أى اقتصاد صناعي تتوافر له ديناميكية الحركة ودوام التنير والعمل بمختلف مستويات المنافسة النيرة كاملة، فإن ما يفترض ذلك التطبيق من صعوبات عملية وإن كان يبدو أن في الامكان التغلب عليها إلا أنها تكون في واقع الأمر جسيمة وهائلة ^(٢).

وعلاوة على ما سبق فإن تلك الطريقة لا تقدم أية معايير يسهل تطبيقها في الحكم على الأمور الحيوية المتعلقة بقرارات الاستثمار ورغم مختلف التحفظات فإن الكثير من الاقتصاديين قد يستتر بهم الرأي حول تحديد السعر على أساس متوسط النفقة *Average - Cost Pricing* بوصفها قاعدة تسترشد بها الهيئات العامة وتبدو خيراً من سابقاتها — أو على الأقل — أكثر منها سهولة في التطبيق وعلى أية حال فإن قوانين التأميم كانت تحمل في إصرار غريب بالمواد التي تنص على وجوب تحديد السعر على أساس النفقة المتوسطة ولتستشهد بهذا

(١) انظر ما كتبه و. أ. لويس *The price policy Of Public Corporations* في الكتاب الذي قام بجمعه أ. روبنسون *Problems of Nationalized Industry* طبعه آين وأنونين عام ١٩٥٢ صفحات ٩٠ - ١٨٧ حيث يطالبك هذا الرأي .
(٢) نجد مثله أكثر إسهاباً لهذا الموضوع في بحث كتبه س. أ. د. كروسلاند بعنوان « *Price & Cost in Nationalized undertakings* » في أبحاث أو كسفورد الاقتصادية عام ١٩٥٠ . كما يتضمن كتاب أ. م. د. دليل *Price of Fuel* طبعه أو كسفورد عام ٥٣ شرحاً جديداً له أنه تحديد الأسعار على أساس النفقة الحدية .

المتصرف : « إن الإيرادات المشتركة للمجالس لن تكون أقل كفاية من أن تواجه النفقات المشتركة لتلك المجالس والتي ينبغي قيدها على حساب الإيرادات على أن تكمل كل سنة الأخرى » .

ولقد كان هناك من الأسباب القوية ما يحدو بالهيئات العامة إلى التمسك بعدم الوقوع في الخسائر أو السماح بوجود الفائض وباتجاه هذه الهيئات لسياسة موازنة النفقات بالإيرادات Break-Even فإن تأثيرها قد لا يكون تضخيميا ولا انكماشيا إذا لم يحدث الخسائر وعدم وجود الفائض قد يحذر من خطر السرعة المفرطة أو السير للتقديرات الصناعات المؤمنة كما أن موازنة النفقات بالإيرادات وإن لم تكن دليلا قاطعا إلا أنها علامة على كفاية الصناعة وعلى الرغم مما سبق فإنه يحذر القول بأن سياسة موازنة النفقات بالإيرادات Break - Even كانت معيارا عقيما ولم يكن مما يليق بحكومة اشتراكية أن تفرص على التمسك بها ، تلك هي المسألة بوجه خاص طالما أن القوانين تفسر هذه السياسة تفسيراً خاصاً ببعض الشيء ذلك أنها تنص على إدراج ما يلي بين البنود التي تقيد على حساب الإيرادات :

(١) ما يدفع من فوائد على السندات المصدرة كتمويض للملاك السابقين .

(٢) ما قد يدفع أيضاً - في بعض الحالات - كتقابل لتجديد رأس المال

وقد يكون لإدخال تلك البنود ضمن النفقات دلالة خاصة إذ أنه يكشف أن ما يبدو من توازن ظاهر إنما يخفى في حقيقة الأمر كما لما قد يوصف عادة بأنه فائض كبير وعلى هذا فإن أموجه للاعتراض على إدخال الواردات الخاصة بموازنة النفقات بالإيراد بين نصوص القوانين إنما ينشأ مما ينتج عنها من جهود .

وسواء كان الأمر صواباً أو خطأ فإن الجمهور يميل في تكوين حكمه على النشاط الخاص بالصناعات المزمعة إلى الأخذ بهذا المعيار حيث يعتبر الخسائر دليلاً على فشل تلك الصناعات والعكس بالعكس ومع ذلك فإنه حتى مع التسليم بصحة القضية العامة لموازنة الميزانية Budget Balancing فإن من السهل أن نواجه من المواقف في أية حالة فردية ما يقدم لنا الكثير من الأسباب التي تؤدي بصناعة معينة إلى الوقوع في الخسارة (أو تحقيق الربح) وهكذا فإنه عندما يكون البون شامعاً بين النفقات الحدية والنفقات المتوسطة وعندما يكون لإحدى الصناعات (كالصنعة الحديدية مثلاً) هذا trend المائل من للمعدات النوعية فإنها تواجه دائماً انخفاضاً في الطلب .

وعندما يكون هناك فرق كبير بين الضرر الخاص والضرر العام فإنه يمكن اقتراض وقوع الخسائر .^(١) وهذه الاستثناءات التي لا ينطبق عليها معيار موازنة الميزانية إنما تدور في مضمونها حول الضعفات المختلفة لفهم المصلحة القومية وطالما أن القانون يحتم على المجالس أن تضع في الحسبان مسألة المصلحة العامة فإنه يكون من المستحيل في التاليد رسم سياسة السعر التي ترسم ميزانية متوازنة والتي تنمى — في نفس الوقت — والصالح القومي .

مثال : إذا ما واجه المجلس القومي لفنعم N.C.B. تزايداً في العروض من الفنعم تقابل المنافسة القوية من أنواع الوقود البديلة (بحيث لا ييسر له رفع أسعاره بسهولة) فإن ارتباطه بضرورة موازنة ميزانيته سوف يضطره إلى وقف العمل بالتأجيم التي تقع بها خسائر جسيمة . إلا أن الضرر العام الذي ينتج عن

(١) انظر للكاتبين السابق ذكرهما (كتاب كروسلاند وكتبلويس) حيث تطالعه قائمة بنوع حالات قد يسمح فيها بوقوع الخسائر .

هذا الصطيل وأثر ذلك على الطوائف التي يهيمها الأمر قد يستبر جسيما بالقدر الذي يحول دون اقتهاج هذا السيل .

وبالطبع فإن المسألة تبدو أكثر تعقيداً من هذا ، ذلك أن المدمات الرأسمالية الضخمة تختلف الصناعات للزومة تضى - على سيل المثال - أن التفقة التوسطة وبالتالي سياسة السر قد تتأثر تأوراً بانباً بالسياسة للعبة بمخصوص استهلاك تلك المدمات depreciation وهذا بدوره يؤدى إلى مشاكل رئيسية خاصة به . وعلاوة على ذلك فإن الصناعات المعنية لا تقدم نمطاً واحداً من المنتجات أو الخدمات ، وقد فإنه لا يكون من المهم أن تشير للبرازية الشاملة - حق بصرف النظر عن الصفقات الأخرى - إلى توافر السكاية العامة أو التوزيع السليم للموارد ويمكن استخدام الأرباح السكيرة لأحد حقول التجم مثلاً فى نقطة المسار إلى تم بحقل آخر ولا يوجد فى نص القانون ما يمنع من أن يأخذ هذا الإجراء صفة الدوام . وقد نهض دعوة قوية تنادى بأنه يصين على كل واحدة من الأجزاء المختلفة للشروعات أن تحفظ بحالة الموازنة بين الصفقات والإيرادات لكي يكون الثمن الذى تطلبه لكل للنتجات والخدمات متشياً والصفقات التسوية لإنتاجها^(١) . وهذا بدوره يثير مشاكل كبيرة ، فلو أننا طبقنا هذا المبدأ قد ينطوى الأمر على زيادة حدة إجراءات تحديد السر ، فى حين أنه يكون علينا أن نواجه الصعوبات الهائلة التى تفرضا عند توزيع الصفقات الإضافية المتأدة بالقسبة لعدد من السلع ، فى بعض الحالات يكون حساب

(١) هناك بعض المخاطر التى تنشأ من إرباط كل واحدة من الأجزاء المختلفة فى محاولتها الاحتفاظ ، بحالة الموازنة . كما أنه يكون من المهم وجود المخاطر للغاوة للضارة التى تطوى عليها المجازات المنخفضة فإذا ما كان الفصل فى موازنة جزء معين يرمى أى مجلس قلته العديد فإن هذا المجلس قد يؤثر سلوك الطريق الآمن .

فصل الصفقات وتنوع أسعار الأجزاء كبيراً بالقدر الذى يصعب منه تبرير هذا الإجراء .

وفى حالات أخرى وكما هو الحال بالنسبة للخدمة التلفزيونية التابعة لهيئة البريد قد لا يتوافر لها الثمن المجرى الذى يساعد إيراداتها على تحمل الصفقات ^(١) .

ويوحى كل هذا بأن المسائل الخاصة بسياسة السعر والى تبدو صعبة بالفعل إنما تكون معقدة نتيجة لاختلاط الأمر على المجالس التى تحارب بين هدفين متضاربين :

١ - الرغبة فى موازنة الميزانيات .

٢ - واجب الحفاظ على متطلبات المصلحة القومية .

ويبدو أنه من المرجح فى التمييز بين تلك العناصر - التى غالباً ما تكون متضاربة - تمييزاً ينسجم بالهقة والوضوح ، فإذا ما ساد على سبيل المثال شعور بأنه ينبغي الاستمرار فى تسير أحد خطوط السكك الحديدية رغم انخفاض ربحية استناداً إلى أسباب استراتيجية أو اجتماعية فإن ذلك القرار ينبغى أن يتخذ من قبل الحكومة التى يكون عليها أن تدفع لهذا الخط إعانة خاصة من أموال الضرائب التى تحصلها وذلك لتغطية خسائره .

وقد يوضح هذا طبيعة العلاقة بين الوزارة والمجالس كما أن مثل هذا الإجراء قد ينقسم بالصفقات التالية :

١ - ميزة كونه مكشوفاً أمام رأى العام لمناقشته وإبداء الرأى فيه .

(١) ج. ك. مورسفيدل مقاله بعنوان Post Office Finance للنقود مجلة Lloyd's Bank Review بعدما الصاهر فى أبريل عام ١٩٥٠ - ص ٥٠ .

٢ - قد يجنب جماعة من المستهلكين تقديم إعانة مستقرة إلى جماعة أخرى .

٣ - وقد يحمل عملية الضخيش على كفاية الصناعة ككل أسوأ أكثر يسراً وسهولة . ويمكن لنا أن نقبل الفكرة التي تقول بأنه ليس من السهل عادة التمييز بوضوح بين القرارات التجارية وتلك القرارات التي تقوم على أساس المصلحة القومية ، ومثالا على ما سبق :

يكون من الصعب القول بما إذا كانت عمليات نشر الكهرباء في المناطق الريفية وتنمية محطات الطاقة النووية تنفذ لكونها مقترحات إقتصادية أو لأنها تنطوي على وجه من وجوه المصلحة القومية . إلا أنه حتى في مثل تلك الحالات فإنه ييسر عادة التوصل إلى أساس معين لفصل بين تلك الأمور . وتشمل النتيجة الحقيقية التي لمص إليها هنا في التساؤل التالي :

إلى أى مدى ينبغي اتباع تلك السياسات وما هي السرعة التي ينبغي أن يسير بها التنفيذ ؟

وينبغي على المجلس ألا يتجهج تلك السياسات إلا إلى الحد الذي يمتد عنده - وببد النظر إلى كل الاعتبارات الهامة - أنه يستطيع أن يسترد على المدى البعيد حققت رأس المال والقائدة . فإذا ما كانت الحكومة ترغب في العمل ببرنامج أوسع أو أكثر سرعة فإن على الضرائب أن تجعل عبء النفقات الزائدة . وبالنسبة لنفس الموضوع (سياسة وضع الضرائب للصناعات المزمعة) فرما استدعى الأمر ذكر وجه آخر من الوجوه العامة لتلك السياسة وذلك لما له من تأثير عام ، إذ أنه يمكن القول بأن الصناعات المزمعة - مع أنها أحجمت حتى الآن عن استغلال قوتها الاحتكارية في وضع أسعار عالية لمحتجاتها -

كانت تتجه دوماً إلى وضع أسعار غاية في الانخفاض . ويمكن أن نلاحظ هذا من واقع الحصة الصغيرة التي تحتاجها من رأس المال (مقارنة بالصناعات الخاصة) والتي كانت قادرة على توفيرها لنفسها عن طريق مصادرها الخاصة^(١) . وهذا يدل على أن الأسعار كانت منخفضة بدرجة كبيرة بحيث لا تقوى على تكوين الاختياطيات التي تتوافر لها الضخامة المطلوبة لهذا الغرض .

ولكن أية محاولة لرفع الأسعار وصولاً إلى هذا الهدف قد تقابل بممارسة شديدة من الحكومة والمستهلك (والمستهلكون بالطبع هم الناخبون أيضاً) ، كما أنها قد تخفف من عمال تلك الصناعة إلى المطالبة بزيادة أجورهم .

ومن الموضوعات التي تثير الجدل أيضاً ذلك التساؤل عما إذا كان من الممكن إدخال حققة رأس المال اللازم للتنمية المستقبلية كبنية قانونية يبنى أن تنسكس على الأسعار ، وحتى في هذه الحالة فإن فائضات الصناعات المزمعة لم تكن كافية بالقدر الذي يمكنها من تحمل التغيرات الرأسمالية اللازمة للاحتفاظ بيطاقها الحالية . ومن هنا يتضح أن للبادئ الرئيسية لسياسة الأسعار - كما ترسمها لنا مختلف قوانين التأمين - تبدو من أول وهلة جامدة أشد الجود ، مضككة عديمة الترابط . ويجمع هذا الجود الشديد الذي تقسم به تلك اللبادئ^٢ مما تطالب به من سرعة موازنة الميزانية في فترة قصيرة نسبياً . وهي بذلك تنكر وجود عدد من الأسباب القوية التي قد تجعل من الخسائر (أو الأرباح) في بعض الحالات أمراً مرغوباً في حدوثه . في حين أنها تجعل من الصعب اتباع السياسات التي لا ينتظر لها أن تتوازن إلا في المدى البعيد ، حتى وإن كان من

(١) يمكن القول عموماً بأن الصناعات المزمعة كانت تحول تمسها ذاتياً في عام ١٩٥٠ بحوالى ثلث ثقتات رأس المال ، وكانت حصة الصناعة الخاصة حوالى الثلثين .

للمسكن تديرها على أساس أنها لا تتطوى على أكثر من درجة الخطورة التجارية العادية .

أما السبب في كون تلك المبادئ متشككة عديمة الترابط فيرجع إلى عاملين رئيسيين :

أولاً : أن تلك المبادئ لا تأخذ إلا بفكرة التوازن الشامل Overall Balance الذى ييسر للمجالس استخدام سلطتها الاحتكارية في إخفاء مظاهر عدم كفايتها ، كما يسمح لها بموازنة ميزانياتها بتعويض خسائرها في أحد القطاعات عن طريق فرض الأسعار العالية في قطاع آخر .

وقد ينتج عن هذا سوء توزيع الموارد وتقديم الإعانات المستقرة لمجموعة معينة من العملاء .

ثانياً : أن تلك المبادئ تلقى على المجلس تبعاً مراعاة المصلحة القومية . وهى بهذا تشجع على عدم الكفاية وسوء استخدام الموارد لأن المجالس تجد في تلك التبعة المقابلة على عاتقها التبرير الكافى لكل ما ترضه من أسعار وخصومات مرتفعة متدعرة بحاجتها إلى تغطية النفقات الاجتماعية الزائدة التى تنتج عن اتباعها لسياسات تمشى والمصلحة القومية . وعلاوة على ذلك ، يبدو أن من الأنسب - من وجهة النظر الدستورية والاقتصادية - بتكليف وزراء مشمولين أمام البرلمان بمهمة توضيح مفهوم المصلحة القومية بدلاً من ترك هذا الأمر في أيدي مجالس الصناعات المزمعة .

فإذا كان على الصناعات المزمعة أن تكون أدوات لغايات سياسية واجتماعية أو استراتيجية مريضة فإن هذا الطلب يجب أن يتم بطريقة علنية على أن تقوم المصنوعات العامة التى تصدرها الحكومة بتقديم النفقات الزائدة .

هـ - الكفاية EFFICIENCY

يقين لنا مما سبق أن للسائل الخاصة بسياسة السعر ترتبط ارتباطا وثيقا بظك الأمور المتعلقة بالكفاية ، إذ أن من بين الميزات التي تنسب لشرط موازنة الإيرادات والنفقات أنه قد يؤدي إلى تحقيق الكفاية . ومع ذلك فإنه يتعين علينا عند الحديث عن هذا الشرط أن نتقيد إلى حد ما بعدد من الصفظات التي يكون من أبرزها - كما سبق أن ذكرنا - أن هذا التوازن يصبح من أوهى الأدلة على الكفاية طالما أن الإيرادات والنفقات تتوازن في نهاية الأمر على أساس المشروع ككل وليس على مستوى كل جزء من أجزائه .

بل إنه لا يغوتنا هنا أن نذكر أن استغلال المشروعات المؤمة لسلطانها الاحتكارية^(١) يساعد على إنشاء بعض مظاهر عدم الكفاية في أحد القطاعات وذلك بخرس الأسعار المرتفعة في قطاع آخر . إلا أنه من بين التباد التي كان يقصد بها الحد من استغلال تلك السلطة ما يمثل في الأجهزة التي يمكن السيل (الجمهور) من خلالها مناقشة الأسعار التي تفرضها مجالس الصناعة المؤمة .

ومن أمثلة هذه التباد محكمة النقل The Transport Tribunal التي كانت لها سلطة الواقعة على التغيرات في رسوم السفر بالسكك الحديدية والتصريح بها . ومع ذلك فإنه بما يجب تلك المحكمة أن إجراءاتها تستغرق وقتا طويلا ،

(١) مع أن المقصود بالتأميم هو انتقال الصناعة إلى الملكية العامة لحد من الاحتكار وسوء توزيع المواد الإنتاجية ، إلا أن الصناعات المؤمة لا تقدم تلك الطبيعة الاحتكارية التي تلازمها - وإن لم تستغنها - وخاصة إذا ما كانت من الصناعات الأساسية كالنعم والفاز والكهرباء والقتل - المرجع .

وهي بهذا تعبط جهود المجلس البريطاني للفنل . B . T . C في محاولاته السير
بعملياته سيرا تجاريا . كما أن اللجان الاستشارية للمستهلكين ، Consumers
Consultative Committees التي كانت قد تشكلت في للشروعات المؤممة
الأخرى لا تملك من الوارد أو المرفة أو الوقت أو الجاه ما يلزمها لقيام بمهمتها .
وفضلا من ذلك فإنه قد يكون من الممكن الوفاء بالمتطلبات الخاصة بسياسة
موازنة النفقات بالإيرادات Breakeven — Even وذلك بعدة مستويات
إحتاجة مختلفة :

(١) إما بإنتاج منخفض مع فرض أسعار مرتفعة وجعل النفقة الحدية كبيرة
بالنسبة لكل وحدة .

(ب) أو بإنتاج أكبر وبأسعار وفتات حدية أكثر انخفاضا .

ولا يصدق القول بأن الصناعة تكون ذات كفاية إلا إذا كانت عملية
الموازنة بين إيراداتها وفتقاتها تتم عند أعلى ناتج ممكن . إلا أن التحفظ الرئيسي
هنا هو أنه ينبغي تقليل النفقات التي يلزم أيضا أن تكون متساوية مع الإيرادات
هذا إلى جانب أن متطلبات الموازنة تؤكد هذا إلى حد ما ، لأن المجالس إذا
تجاوزت فتقاتها الإيرادات فإنه يتواجد لديها الحافز القوي لتحص مستوى
فتقاتها ، وخاصة إذا ما كانت ستواجه بممارسة كبيرة من المستهلك (أو رجال
السياسة) إذا ما حاولت إعادة النظر في أسعارها توطئة لرفضها عما هي عليه .
ولاريد في أن المقياس الذي يقدمه اختيار الموازنة سيثير مسألة مستويات
النفقة ولكنه لن يقدم لنا تأكيداً ما بأن تلك المستويات تخضع للراجعة
الدقيقة والتضيذ الجاد حيث أنه لا توجد - بطبيعة الحال - الوسيلة التي يتيسر
بها ذلك . فإذا ما أخضعت الصناعات للمؤممة للراجعة الدقيقة والمستمرة من
١٤ - التنظيم المتنام

البرلمان أو اللجنة المختارة للتدريبات The Select Committee on Estimates
قد فقد المجالس استقلالها الإداري: كما أنه قد لا يكون من المتوقع لها أن تظهر
كثيراً من المبادرة والإقدام في أعمالها. إلا أنه يتيسر للجنة المختارة للتدريبات
أن تحت المجالس بطريقة مجدية لسير في هذا الاتجاه وذلك من خلال ما تقوم
به - من حين لآخر - من مراجعة لمشروعات معينة. في حين تستطيع أعمال
التفتيش الدورية الواسعة النطاق التي تقوم بها الهيئات المستقلة (كالجنة فليك
Fleck الخاصة بصناعة الفحم ولجنة هربرت Herbert الخاصة بصناعة الكهرباء)
أن تلعب دوراً مماثلاً. ومع ذلك فإنه لا ينبغي أن يكون التكرار الملح هو
الصفة الغالبة على تلك الأعمال التفتيشية^(١) وإن كان الأمر يتطلب أن تظل
عملية متابعة الكفاية مستمرة أساساً. وبالطبع فإن الطريق الوحيد إلى ذلك
يعتمد على عزيم المجالس نفسها وتصميمها على عدم الانسلاخ في سبيلها وراه
الكفاية الإنتاجية العالية والأسعار المنخفضة. ولا شك في أن هذا لا يأتي
عن طريق إصدار التشريعات وإنما يعزى إلى الوجود نتيجة للروح الحقة
والاعتزاز الصادق الذي يتعل به هؤلاء الذين يوجهون الصناعات ويقومون
على خدمتها. ولا يمكن لتلك الروح أن تزدهر إذا ما تعرضت الصناعة - بنير
اقتطاع - لسيل من النقد يوجه إلى عملاتها. وليس من بين أغراض هذا
الكتاب - كما أنه ليس في مقدور أي عمل آخر - أن يختار بين أفضل
الطرق التي يمكن اتباعها تدهيم الكفاية الإنتاجية. وأنه يتضح لنا من

(١) ربما يكون من المحتمل أن تكون هيئة الكلك الجديدة - مثلاً - قد تعرضت تبا
للك تفتيش دقيق. فقد خضعت في النصف الأول من عام ١٩٦٠ للإبائن الحكومية
التي أجرتها لجنة مكونة من كبار رجال الأعمال بكلف من مجلس الوزراء، كما أن اللجنة
المختارة للصناعات المؤتممة قامت بمثل هذا التفتيش بناء على دعوة من مجلس النقل البريطاني نفسه.

والم الفصل الخامس بالكفاية الصناعية^(١) أن مفهوم الكفاية يكون من التلون بحيث يصعب تمييزه ومن الصعوبة بحيث يتعذر قياسه ومن المراوعة بحيث لا يمكن تعقبه . وما يضاعف من خطورة هذه المشكلات العامة أنه يكون من المحم وجود تلك الطبيعة الاحتكارية التي تلازم الصناعات المؤمعة ، إذ أنه في ظل الأحوال الاحتكارية يكون من الصعوبة بمكان التأكد من أن المستهلكين يحصلون في حقيقة الأمر على أنواع السلع والخدمات التي يرغبون فيها بأفضل ، كما أنه يكون من المعتذر أيضاً التيقن مما إذا كانت الموارد الإنتاجية توزع التوزيع السليم الذي يكفل إنتاج هذه السلع بمعد أدنى للتكلفة .

ومن البديهي أن اتجاهات الكفاية تميل للانكاس على التغييرات في النفقات ، ولكن النفقات في حد ذاتها لا تقدم لنا المؤشر الذي تتوافر فيه الدقة والبساطة ، إذ أنه لا يلزم - مثلاً - أن يكون ثبات النفقات أو ارتفاعها غير متفق والحد الأقصى للكفاية وخاصة في حالة الوضع التضخمي عموماً ، في حين أن النفقات الآخذة في الانخفاض قد تكون متفعة وهبوط الكفاية إذا ما كانت مصحوبة بنقص في الجودة أو الخدمة . كما أنه لا يلزم الأخذ بمثل هذه المقاييس الدالة على الإنتاجية (كالتأثير الكبير بالنسبة لكل فرد) بوصفها مؤشرات يعتمد عليها . فقد تمكس جميعاً في النهاية تكويناً للمعدات الرأسمالية مسرفاً وباهظ التكاليف . ولكنه ينبغي بل ويعين على كل صناعة أن تجمع عدداً من هذه المقاييس التي تهيم أساساً للمقارنات (عن فترة من الزمن وبين معدات وصرف مختلفة .. إلخ) لتعطين الاتجاهات ، وبعد النظر في التغيرات الأخرى المناسبة تقترح خطط التنفيذ . وإن الحاجة إلى المحافظة على الكفاية الإنتاجية

(١) انظر الفصل السابع .

ومعنيها وما يفترض ذلك من صواب إنما تقدم لنا واحداً من أقوى الأدلة التي تدعو إلى وجوب التفريق بين :

- (أ) الخلط في تبنى على أساس الاعتبارات التجارية .
 - (ب) القرارات التي تتخذ في ضوء ما تقتضيه المصلحة العامة .
- وهكذا فإن ما يكتنف هذين الهدفين من تداعيل ومحاولة المسؤولين إلقاء مسؤولية تحقيقهما في وقت واحد على مجالس الصناعات للمؤمة إنما يقرب عليها نفق عملية البحث عن المستوى العالي للكفاية وصعوبة المحافظة عليه .

٦- إتفاق رأس المال

CAPITAL EXPENDITURE

تضمن كل قانون من قوانين التأمين ما ينص على تمويل الملاك السابقين للمشروعات المؤمة وقد كان تقيم الأصول Assets عند دخول الصناعات المؤمة إلى الملكية العامة يجرى عموماً بأحدى هاتين الطريقتين :

- (أ) إما بحسب الإيراد الصافي الممكن قبوله كما هو الحال بالنسبة لصناعة النعم .

(ب) أو على أساس السعر المروض للأسهم في سوق الأوراق المالية خلال فترة معينة كما هو الحال بالنسبة لكثير من صناعات الفل والتاز والكهرباء .

وبالإضافة إلى ذلك قد جرت عدة ترتيبات مفصلة في بعض الحالات كان منها على سبيل المثال عملية تقيم عربات السكك الحديدية التي كانت تخضع

الملكية الخاصة أو المنافع العامة التي كانت مملوكة سابقاً لهيئات محلية . وليست الطريقة المبكينة التي تمت بها مختلف التقييمات ، ولا مدى عدالة المبالغ التي تم دفعها بالفعل هي التي تذهب لكثير من الصليق ، وإنما يعود النقاش بصدد اعتبار واحد وهو أن مدفوعات الترميزات - التي غطتها الحكومة باصدار السندات الحكومية المضمونة - كانت تشكل الرأسمال الأساسي لمختلف الصناعات الممولة وأن رسم القامدة السنوية المستحقة على هذه المبالغ يشكل جزءاً من النفقات التي ينفقها كل واحد من المشروعات . ولكن إذا كانت الحكومة قد دفعت أكثر (أو أقل) من القيمة الحقيقية للأصول التي تسلمتها ، فإنه ينبغي عليها أن تقوم تبعاً لذلك برفع أو تخفيض قيمة رأس المال الذي تشكل المبالغ المدفوعة عنه نفقة تحصلها المجالس .

ولقد كان من بين البواش التوفية التي أدت إلى تأمين مجموعة الصناعة التي انتقلت إلى الملكية العامة بعد عام ١٩٤٥ أن هذه الصناعات كانت في حاجة إلى تنمية رؤوس أموالها على نطاق لا يبدو أن الصناعة الخاصة كانت قادرة أو مستعدة للهبوض به ، فكانت صناعة الفحم مثلاً - خلال سنوات ما بين الحرب - تقتصر اختصاراً شديداً إلى رأس المال . ولقد قسمت القوانين المختلفة الطرق التي يمكن بها تكوين هذا الرأسمال المطلوب فكان على المجلس القومي للفحم أن يمول قسه عن طريق القروض التي يقدمها له وزير الطاقة . إلا أن ما كانت تقوم به وزارة الخزانة من إمداد مباشر برأس المال كان يضاف في حالة الصناعات للزئمة الأخرى ، ذلك أن مشروعات النقل والكهرباء والتناز كانت تقوم - بعد استئذان مجلس الوزراء وموافقة وزارة الخزانة - بحكويين رؤوس أموالها عن طريق اصدار السندات التي كان ضمانها مقروكاً لتصرف تلك الوزارة .

وكانت وزارة الخزانة لا تتردد في ضمان إصدارات السندات التي تقوم بها الصناعات المؤمنة مما أثار أمامها صعوبات جسيمة. وقد تسبب توقيت الإصدارات وحجمها في زيادة مشكلات إدارة سوق السندات المضمونة *Gilt — Edged Market* ومشكلات التحكم النقدي عموماً، في الوقت الذي كان فيه عدم تحمس الجمهور في استقباله للسندات بالمصدرة يعني أن على وزارة الخزانة أن تبذل تأييداً أكبر لتلك السندات، وكان أن ساعدت تلك الاعتبارات على صدور قرار في عام ١٩٥٦ ينص على أن لكل الصناعات المؤمنة — وليس مجرد المجلس القومي للنعم *N . C . B* — أن يتول نفسها لفترة ما بقروض وزارة الخزانة . ومن بين عيوب هذا التخيير أن كثيراً من الاستثمارات الرأسمالية طويلة الأجل للصناعات المؤمنة كان يتم تمويله عن طريق الضرائب والاقتراض قصير الأجل ولكن هناك بالتحديد بعض المزايا التي تنتج من جعل المجالس تحاول الحصول على رأس مالها من السوق المفتوحة وإن كان من المشكوك فيه حالياً إمكانية العمل بهذه الطريقة فيما عدا بالتسبب لشروعات الكهرباء . وكان نطاق هذا التمويل الرأسمالي هائلاً قد بلغت مدفوعات التوزيعات بالنسبة للصناعات الأربعة الرئيسية (النقل الكهربائي ، الغاز ، الفحم) ما يربو على ٢٠٠٠ مليون جنيه استرليني كما أنه جرى في الفترة حتى مارس عام ١٩٥٨ اقتراض ما يقرب من هذا المبلغ عن طريق إصدار السندات وقروض وزارة الخزانة . وفضلاً عن ذلك فإن إنجاز بعض المشروعات المتتامة كخط تجديد السكك الحديدية وبرنامج الطاقة النووية وللشروع المدلل للنعم يؤكد استمرار الاضاق الرأسمالية على نطاق كبير . وليس من السهل مع ذلك أن نحكم بما إذا كانت الصناعات المؤمنة تحصل على نصيب من موارد الأمة أكبر من أن نجد له المبرر الاقتصادي الكافي . إذ أن كل المجالس المؤمنة عبارة عن احتكارات كبيرة ومن الصعب ابتكار

معايير استئجار منامية للمشروعات الاحتكارية (١) .

غير أنه من الممكن بالنسبة لتلك القضية الهامة أن نعرض لقليل من النقاط العامة والهامة التي يطالنا منها أول ما يطالنا مشكلة التفتيش على برامج الاستثمار التي نضمها مختلف المجالس، فنشكوك فيه - على الأقل - ما إذا كانت هذه البرامج تتعرض لقدر الكافي من التفتيش الدقيق لتأكد من أن المجالس تستطيع أن تبرر كل ما تطالب به من موارد تبريراً كاملاً . وتقع على الوزارة المختصة ومعها وزارة الخزانة - بوصفها حارسين مشتركين على الأموال العامة - مسؤولية فحص تلك الخطط والموافقة عليها . إلا أنه لا يتوافر للوزارة المختصة ولا لوزارة الخزانة هذا المدد من الموظفين الفنيين الذين يستطيعون إخضاع تلك البرامج للتقييم الدقيق . ومن خير الأمثلة التي تكشف بوضوح عن هذا النقص ذلك التقرير الذي وضعت اللجنة المختارة للصناعات المؤممة عن السكك الحديدية البريطانية (٢) فهو يبين أن « المباركة العامة » التي منحتها الوزارة المختصة ووزارة الخزانة لمشروع تجديد السكك الحديدية في عام ١٩٥٥ لم تصدر عنها بعد دراسة فنية تفصيلية وإنما جاءت نتيجة للاكتفاء ببعض المعلومات المالية العامة .

والى ما قبل منتصف عام ١٩٥٩ - وحينما كان المشروع يسير سيره الحسن بعد أن كان قد خضع مرتين لعمليات التقييم التي قام بها المجلس البريطاني للنقل

(١) من بين الحجج القوية التي تأتي في صالح سياسة تحديد الحر على أساس النفقة المتوسطة بدلاً من تحديد على أساس النفقة الحديثة أن تلك السياسة تقدم دليلاً أقرب إلى الصحة من خطط الاستثمار .

(٢) اللجنة المختارة للصناعات المؤممة (السكك الحديدية البريطانية) يوليو ١٩٦٠ الفقرات

لم تكن الوزارة في حقيقة الأمر تلم الشيء الكثير عن الطريقة التي كانت اللجنة القائمة بالمشروع قد جمعت بها أرقامها . وعندما بحثت اللجنة المختارة للصناعات المؤتممة جزءاً معيناً - وإن كان رئيسياً - في للمشروع تبين لها أن لكل من الوزارة ولجنة للمشروع مفهوماتها الخاصة التي تضمنها في ذهنها عند حساب النقطة القاطعة للمعدل المتوقع للمائد . . . يمكن للمرء القول فحسب بأن اللجنة القائمة بالمشروعات بكرت في الأيام الأولى من التجديد بالسلطات التي تتكلف ملائمتها كثيرة من الجنيتهات ، كما سمحت للإدارات بالسير في تنفيذها على أساس أرقام كان يبدو من الواضح أن كل جانب ينظر إليها نظرة مختلف تمام الاختلاف عن نظرة الجانب الآخر (١) .

كما أن الوزارة عند قبولها للمشروعات لم تكن قد أثارَت مسألة حققة البدائل المحتملة . . . في منح اعتماد مصرفي للإفاق على كهرية خطوط لندن وميدلاند مثلاً لم تكن الوزارة على علم بما قد يكون عليه الإفاق البديل إذا ما استخدمت طائرات الديزل . . . (٢) .

وإن كان هذا هو الحال بالنسبة لكل واحدة من الصناعات المؤتممة الأخرى، فإن الشك يشور حول ما إذا كانت إجراءات الإشراف الإداري قد هيأت من القيود الصالة ما يكفل الحد من الإسراف في إفاق رأس المال إلا أن هذا لا يعني زاماً أن تكون مجالس الصناعات المؤتممة قد أسرفت إسرافاً كبيراً في إفاقها رأس المال . وربما كان لتقديرات المجالس وتنبؤاتها ما يعبرها تبريراً كاملاً وذلك لقبولها لما يكتنف التخطيط طويل الأجل من غموض

(١) في التقرير السابق ذكره الفترة ٢٢١ .

(٢) انظر الفترة ٢٢٢ من نفس التقرير .

لا مناص منه وكذا الرغبة في تنمية روح المخاطرة .

ولكن احتمالات سوء استخدام الموارد لم تتناقص بقدر ما كان يحتمل لها في ظل فحص خارجي دقيق لفروض والاقتراضات التي كانت تبني عليها الخطط . وإن أحد المصادر الأخرى لا يحتمل من سوء توزيع للموارد إنما ينبع من الحقيقة في أن الصناعات المؤتممة تحصل على رؤوس أموالها بشن زهيد .^(١)

فقد كانت النقود تقدم لها إما بضمان الحكومة أو على شكل منح مباشرة من وزارة الخزانة ، ولذا فإن رسوم الفائدة كانت بسعر الأوراق المالية المضمونة Gilt - Edged . وإذا ما وجدت قرارات الاستثمار ما يبررها في النهاية بسبب حاجتها إلى الحصول على معدل عائد كاف لتغطية سعر الفائدة المنخفض انخفاضاً مصنعنا فإن من المحتمل عندئذ أن تكون الصناعات المؤتممة متوسطة نسبياً بأكثر مما تتوسع به الصناعات الأخرى . وبالنسبة لقرارات الاستثمار الرئيسية فإن المعدل المناسب الذي يمين على المجالس أن نسمي إلى تحقيقه هو هذا المعدل الذي ينبغي أن يقوم بدفعه المقترضون الصناعيون الآخرون من ذوى للمكانة الطيبة . ويبدو أن معدل الربح المتوقع لا تقوم به الصناعات المؤتممة من استثمار يتراوح بين ٤ ، ٥ ٪ . مقارنة بمعدل الربح في استثمارات القطاع الخاص الذي يتراوح بين ١٠ ، ٢٠ ٪ .^(٢) ويوحى هذا التباين بأن تكوين رأس المال بتفئة زهيدة في قطاع الصناعات المؤتممة يشجع على الإسراف في استخدام الموارد . ويوجد من الأسباب — فضلاً عن ذلك — ما يدعو إلى الظن بأن جزءاً

(١) س ٥٠ فوستر ، ثقة تمويل الصناعات المؤتممة ، نشرة معهد كغورود للاقتصاد

في مايو ١٩٦٠

(٢) انظر ص ٩٣ من المرجع السابق ذكره .

من إلتاق رأس المال في الصناعات الموصمة لم يكن له من الأسباب الاقتصادية البعثة ما يبرره، إذ أنه لمدة سنوات بعد التأميم مثلاً كانت زيادة الإنتاج هي الهدف السالب في صناعة الفحم . وفي مثل هذه الظروف كان يبدو أن القيد الذي يحد من الاستثمار ليس هو للمدخل المتوقع للمائد (وهذا حقيقى ، فطالما أن أسعار الفحم كانت توضع على أساس مستوى منخفض انخفاضاً مصطنعاً فقد كان هذا معياراً صارماً للغاية) ولكن قدرة المجلس القومى لفنعم N. C. B على استخدام رأس مال أكبر (١) إلا أن هذا الاندفاع إلى زيادة الإنتاج - وكان بالطبع هدفاً هيناً - أصابه التشاؤل بعد أن زالت حالة الاضطراب التى استدعت وجوده . وفي حالة إمدادات الكهرباء مثلاً فليس من الواضح تماماً ما إذا كان لنفقة زيادة الإنتاج - بنرض تغطية الحد الأقصى للطلب المحتمل - ما يبررها ، وهل تكون نفقة الأجهزة الضرورية لصعاشى تبيد الطاقة - لمرات قليلة خلال فترات قصيرة كل عام - أقل من النفقات التى يتحملها المشروع تبعاً لتلك التبيدات ؟

وهل يكون من الأنضل للأموال التى تنفق بذلك الطريقة فى إعداد أجهزة التوليد أن تنفق فى ابتكار الطرق التى تشجع الاستهلاك بأقل من الحد الأقصى للطاقة Off - Peak Consumption مع ما يتضمنه هذا من تفرقة أكثر تعقيداً ؟

فإذا لم تعمل مثل هذه التقديرات وإذا لم يجرى فحص البدائل فانه يكون

(١) يوجد إلتاق يقضى بالآ تزيد أسعار الفحم إلا بموافقة وزير الطاقة وكان الوزير لا يمتنع على هذه الزيادات على الرغم من :

(١) وتقوم الخسائر

(ب) ميل الطلب على الفحم إلى الزيادة عن التقدوم المبرور منه

هناك على الأقل افتراض بوجود سوء توزيع للموارد .

ولست كل الدلائل تشير إلى إسراف الصناعات المؤممة في إحقاق رأس المال فإن حقيقة انتماء هذه الصناعات إلى الملكية العامة تجعلها أكثر عرضة للرقابة الحكومية . وإنه نتيجة لما تشر به كل الحكومات حالياً من مسئولية الرقابة على الاقتصاد القومى بدرجة أو بأخرى فلا ريب أنها قد تجد في تخفيض برامج الاستثمار الخاصة بالمشروعات المؤممة إحدى الوسائل التي تصلح بها للوقف في فترة من فترات الضغط التضخمي . وحيث أن الصناعات المؤممة هي التي أسهمت خلال السنوات المشرا الأخيرة في تكوين ما يقرب من خمس إجمالي رأس المال القومى للبلد فإنها يمكن أن تكون سلاحاً قوياً يدعم سياسة الحكومة ، كما أنه يمكن لهذا النوع من الرقابة الحكومية أن يعرقل سير تخطيط الصناعات ويصيبه بالتمزق . والمثال على ذلك ما حدث لمجلس النقل البريطانى الذى تنبه عليه في أواخر عام ١٩٥٧ بأن مستوى إنفاقه الرأسمالى للسنتين التاليتين قد ينخفض تخفيضاً كبيراً مع أنه كانت قد سبقت الموافقة عليه متدماً وبصفة شرطية . وتضمن هذا توصيات المقاولين وذلك لاضطرارهم إلى الإحتياج الذى يقل عن طاقة مصانهم وغير ذلك من التمديلات التى يترتب عليها هفوات باهظة . وبنفس النظر عن هذه التمديلات التى غالباً ما تتم في آخر لحظة بقصد مسايرة خطط الاستثمار القومى فإن اللجنة المختارة قد تبرمت أيضاً من قصر مدة الثلاث سنوات التى كانت تمنح للمشروعات لتنفيذ ما تتم للموافقة عليه من خطط رأس المال الخاصة بها وذلك على الرغم مما كانت تنسم به هذه الموافقة من تذبذب وقابلية للتشيز^(١) .

(١) اللجنة المختارة للصناعات المؤممة ، التقرير ائى سبقت الإحالة إليه ، انظر

ولارب في أنه لا يتسنى للقرتبات القصيرة للدى نسيا أن تتناسب
والشروعات الكبيرة مثل :

- (أ) تجليد السكك الحديدية .
- (ب) إعداد حقول غم جديدة .
- (ج) تشييد محطات للطاقة النووية .

ذلك أن المشروعات المزمعة تحتاج لتأكيدات معقوفة فيما يتعلق بمركزها
الزاهى الى خلال فترة أطول ، علما بأنه يتعين عليها افتراضاً أن تقبل الشرط الذى
يقضى بأن تقوم — فى أية سنة معينة — بتغيير خطها بحيث تيسر الاحتياجات
المتغيرة للسياسة القومية .

ولكل من الاعتبارين ، فإن ما تعرض له هذه الصناعات من هجوم يزداد
حدة نتيجة لأنها لم تكن — فى حقيقة الأمر — قادرة على القيام بشمول
الكثير من مشروعاتها التوسعية عن طريق مواردها الخاصة .



وبعد . . . قد كان الاختيار هو الطابع الغالب على موضوعات هذا الفصل
ولذا قد تجاهل الكثير من مشكلات الصناعات المزمعة . ونذكر من بين
الموضوعات التى أغفل ذكرها فى هذا المقام .

- الصعوبات التى تواجه الأجور التى تكون غير كافية فى معظم الأحيان .
- صعوبات الاطمئنان على المركز من جراء النقد العام والتعرض له .
- ضمان الرجال الصالحين للعمل فى المجالس والقضية الفاصلة الخاصة
بالعلاقات بين المجالس ومن يعملون لديها .

ومن بين الموضوعات الأساسية الأخرى التى تجاهل هذا الفصل الكلام

عنها مسألة تقييم ما أنجزته الصناعات المزمعة . وربما احتاج هذا إلى تبرير خاص ولكن ذلك لم يكن نتيجة لما مرت به تلك الصناعات من تجارب عظيمة التنوع ، أو لما كان يحيط بها من تعصبات سياسية ولكن الأمر يرجع ببساطة إلى عدم وضوح المقاييس التي ينبغي أن تتبع عند الحكم على هذه المنجزات .

وقد كانت البواعث للزودية إلى توسيع نطاق الملكية العامة بدمام ١٩٤٥ تتكون من خليط مرهق من المثل الاشتراكية والرغبة في تحقيق الكفاية الاقتصادية . وينعكس هذا الخليط من الفكر النظري والأنجاعات العملية انكساراً صادقاً على قوانين التأميم المختلفة .

وكان يتعين على المجالس أن توفر نظام إمداد قوى ومتناسق ينسجم بالكفاية والاقتصاد إلى جانب أن التعليلات كانت تنحصر عليها وهي ترسم عملياتها أن تنظر بين الاعتبار إلى ما تقتضيه للمصلحة العامة . ولقد سبق لنا أن رأينا كيف أن التضارب كان السمة التالية على هذين الهدفين . إذن كيف يتسنى للمرء أن يحكم على منجزات هذه للصناعات ؟

والجواب بالطبع صعب ، إذ أنه بناء على الأحوال الحاضرة يصحذر على المرء التوصل إلى المعايير التي يمكنه على أساسها أن يبنى قراراته . فقد لا يحصل أن يكون من اللائق - بدرجة أو بأخرى - أن يتم تقييم النتائج :

(١) إما في ضوء الكفاية الاقتصادية .

(ب) أو على أساس السعي وراء تحقيق أهداف اجتماعية واسعة (إن أمكن .

أن نضفي على هذه الأهداف أية صفة موضوعية) .

الفصل السادس

توطن الصناعة

Location of Industry

٢ - مقدمة

في القرن الماضي ، لم يبد الاقتصاديون إلا بعض الاهتمام القليل نسبياً بمشكلات التوطن الصناعي ، إذ أنه في الحقيقة لم يكن لمثل هذه الأمور مكاناً في دراساتهم فقد كان نشاطهم يوجه أصلاً إلى تكوين نظرية لتنظيم الإنتاج بالنسبة لمجموعة من الموارد ، ثم توزيع السلعة المنتجة في ظل أحوال المنافسة الكاملة Perfect Competition .

وبالنسبة لكل سوق من الأسواق - وحيث أنه لم يرد إلا ذكر القليل أو لم يكن يقال شيء بالمرّة عن الحدود الممكنة لهذه السوق - كان الفروض زاماً القول بأن تكاليف النقل Transport Costs غير موجودة .

وليس مثاراً للعجب القول بأن المفكرين النظريين الاقتصاديين لم يكن في جميعهم الكثير مما يبنى أن يقال في موضوع توطن الصناعة ذلك أن غالبية هؤلاء كانوا مشغولين بالمشكلات الاقتصادية لعالم لا يحفل بالزمن ويميش منكشافاً حيز ضيق بعيداً عن كل احتكاك . وقد أدى نمو نظرية المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition في وقتنا الحاضر وما جلبته معها من اهتمام جديد بمشكلات المؤسسة الواحدة Individual Firm إلى حدود تحول ملحوظ في دائرة الاهتمامات . وفي نفس الوقت ، كان من بين

المواقع الأكثر شمولاً - والتي تحفز إلى الاهتمام بمشكلات توطن الصناعة - ما نتج عن الضغط الذي يؤدي إلى تدخل الحكومة لتخفيف وطأة التخفيضات الدائمة الحادثة بالنسبة للهيكـل الصناعى ورغم ذلك فليست هناك بعد نظرية للتوطن يجمع الكل على قبولها ، بمعنى أنه لم يتم بعد صياغة المبادئ التي يمكن للمشروعات الجديدة أن تقوم - ونقـالها - بتوطين نفسها^(١) . وتنشأ الصعوبة هنا من أن العوامل التي تقرّر توطن الصناعة تتنوع فيها بينها تنوعاً يتنـا ، كما أن أهميتها النسبية تميل إلى التغير تغيراً كبيراً مع مرور الزمن . وفضلاً عن ذلك ، فإن كثيراً من العوامل المتضمنة لا يمكن التعبير عنها بمحدود مقدارية Quantitative Terms ، فلا يمكن لمؤسسة من المؤسسات مثلاً أن تضع أية قيمة نقدية محددة للزيـا التي يمكن الحصول عليها (ولنقل ، في مجال تأثير القوة الشرائية للمال على إنتاجهم) نتيجة لخواص المشروع في موقع يكون نسبياً أكثر ملاءمة من الناحية الصحية من موقع آخر . ولا تزال بعض تعقيدات أخرى تنشأ مع وجود مصادر التناقض في داخل المؤسسة ذاتها والمثال على ذلك أن احتياجات توطن المؤسسة كشر ومستخدم للمادة الخام قد تكون مختلفة تمام الاختلاف عن احتياجاتها كوحدة منتجة أو كوزع وياتح . ولثل هذه الأسباب ، وفي هذا المجال فإن الانتباه ينصرف إلى أفراد بعض العوامل التي يكون لها

(١) لـامن طويل ، ومن بين الجهود الرامية إلى تكوين مثل هذه النظرية كانت نظرية ألفريد فيبر عن توطن الصناعات Alfred Weber's Theory من أكثر الجهود الجديرة بالذكـر ، وبمـدا تقدمت النظرية تقدماً ملحوظاً على أيدي كتاب آخرين مثل هوفر Hoover وجـرينهات Greenhut وإـزارد Isard (انظر التذييل رقم ٧) في آخر الكتاب حيث يرد ذكر بعض الكتب المقترحة لقراءتها لزيادة الاطلاع في هذا الصدد .

مفزاها العام في تطبيقها وأهميتها . ويسر هذا الاتجاه التركيز على أكثر المبادئ المتضمنة اختصاراً وملاحظة قوتها النسبية تجاه مجموعات ظروف مختلفة ، إلا أنه ينبغي أن يبقى بالذهن - بالنسبة لكل مؤسسة بمفردها - أن ظروفها الخاصة قد تتنحى عن نتيجة ما قد تكون أقل شيوعاً ، وربما تكون غير اقتصادية ولكنها تطرح جانباً كل هذه المبادئ .

٢ - الصناعات الاستخراجية والمحلية

Extractive & Local Industries

ومع ذلك فليست هذه التعقيدات عامة ، ففي صناعات معينة وخاصة تلك التي تأخذ طابع الصناعات المحلية أو الاستخراجية يمكن بكثير من السهولة والبسر شرح نمط التوطن الصناعي Location Pattern القائم .

ولا يكون من السير علينا مثلاً أن ندرك السبب في أن إمدادات المياه وصناعات الخشب والمشروبات الخفيفة ، وخدمات السيارات العامة ومحطات التزوين بالوقود والحكومات المحلية وأعمال الفنادق والفاسل وبقالة التجزئة وغيرها تبقى موزعة هنا وهناك ومحفظة بطايسها المحلي .

ذلك أن هذه الصناعات تقدم إنتاجها - من سلع وخدمات - مما ينبغي تقديمه إلى المستهلك مباشرة ، أو مما يكبدها نقله إلى مسافات بعيدة فترات باهظة وهكذا فإن ما تسمى بصناعات الخدمات Service industries ينبغي أن تتواجد حينما يتواجد عملاؤها وذلك نتيجة طبيعتها الخاصة بها . ورغم أن هناك استثناءات لهذه القاعدة إلا أنها تكون جميعها من هذا النوع الذي يميل إلى دعم القاعدة والبرهنة على صوابها . وتعتبر صناعة السياحة Tourism Industry

مثالاً على هذه الاستثناءات ، وهى تمثل هنا عكس القاعدة ذلك أن العملاء هم الذين يسون وراء الخدمة فى أماكن توليدها . وفى صناعات أخرى (كالشروبات الخفيفة المعبأة فى زجاجات مثلاً) وبعد نقطة معينة ، لن تكون وفورات إنتاج النطاق الكبير Economies of Large Scale Production كافية لتغطية النفقة الإضافية التى تنشأ عن توصيل الإنتاج إلى المستهلكين الذين يغطون بأماكن بعيدة . ولهذا فإنه بالنسبة لكل هذه الصناعات يكون لتوزيع إجمالى السكان أقوى الأثر على نمط التوطن ولو أن درجة الإحكام التى يعكس بها نمط التوطن مدى انتشار السكان تتبدل تبعاً لبعض الاعتبارات مثل التوزيع التير متساوى للدخل والإهلاك الشخصى .

وبالنسبة للصناعات التى تختص باستخراج المواد الخام مثل الفحم والحديد والنيكسيت فإن توزيع المناطق التى تتواجد بها هذه المواد هو الذى يقرر حدود التوطن . ومن الواضح أن هذه الصناعات لا تنهض إلا فى مناطق توافر المواد الخام ، ولكن هذا لا يبنى أن الصناعات سوف تتوطن فى كل مكان تتواجد فيه موارد هذه المواد . ذلك أن تشغيل مصدر معين من مصادر المادة الخام يعتمد على بعض العوامل مثل إمكانية الوصول إليه ودرجة جودته ومدى الطلب عليه ، بمعنى أن الأمر يعتمد على مقدار نفقات تشغيله بالنسبة إلى الثمن الذى يمكن أن يطلب فيه . وتنهض مثلاً على ذلك المحركات البخارية Steam Coals بمنطقة جنوب ويلز التى لم تكن تستغل بكثرة حتى جاء منتصف القرن التاسع عشر ومعه ظهرت السكك الحديدية التى يمرت قُل هذه المحركات إلى الساحل بتفقات زهيدة . كما أنه نتيجة لتقدم القوى ساد السفن البخارية ، ونظراً لما تتميز به هذه المحركات من خاصيات مكونة البخار ، فقد تيسر

١٥ - التنظيم الصناعى

لأصحاب المناجم أن يطالبوا بزيادة في السعر تكفي لتغطية النفقات العالية التي تصاحب تشغيل مثل هذا النوع من أنواع الفحم . وأن فعل هذه القوى هو الذي يقرر للصناعة المكان الذي تنمو فيه في أي وقت معين طالما أنها — عندما تكون مصادر المادة الخام مشقة تشقياً واسماً — تهمل التحرك بعيداً عن المناطق التي تصبح غير ملائمة من الناحية الاقتصادية لتتجه نحو المناطق التي تصبح أكثر ملائمة بفعل :

— التطورات التكنولوجية في وسائل استخراج المادة الخام .

— أو التحسن الذي يطرأ على وسائل النقل .

— أو نتيجة قيام أسواق جديدة .

ونعتبر الصناعات الاستخراجية مهمة — بصفة خاصة — من وجهة نظر واحدة ، إذ أنه يتعين عليها بفعل طبيعتها أن تكون مشقة ، وبمثل تأثيرها أساساً — ومنه تأثير الصناعات التي تكون لسبب أو لآخر مقيدة بأما كن مواردها الخام أو أسواقها — كقوة تتبادل ، وهذا الاتجاه الفراسخ نحو التركيز الصناعي *Industrial Concentration* . وفي هذا الصدد فإن تأثير الصناعة والزراعة الاستخراجية الرئيسية يكون مهماً بوجه خاص .

٣ - العوامل الاقتصادية الرئيسية التي يكون لها علاقة بتوطن الصناعة

إن أى حوار يدور حول العوامل الاقتصادية للتوطن ينبغي أن يقوم بقدر كبير على أساس اعتبار الشقات ، وبالطبع فإنه توجد عدة مواقع Locations يمكن للمؤسسة أن تعمل فيها . وإذا ما كان للنظم - فضلا عن ذلك - يتصرف بحكمة (من الوجهة الاقتصادية) وإذا ما كانت لديه الخبرة اللازمة فإنه سيختار من المواقع ما يقدم له أقل حقة بالنسبة لكل وحدة من وحدات الناتج The Lowest Cost per Unit of Output ومن بين العوامل العديدة التي يمكن أن تنب دوراً ما في تحديد الموقع الذي تتخذة الصناعة فإن شقات النقل Transport Costs تنهض كواحدة من أوضح تلك العوامل أهمية . ذلك أنه من المحتمل أن تتجشم المؤسسة شقات النقل في مرحلتين رئيسيتين من مراحل نشاطها :

(أ) عند تحصيل وتجميع المواد الخام .

(ب) عند توزيع الإنتاج الذي يتم صنعه .

وهذا مما يحفز التصنيع إلى اختيار موقع يجمع بين الترب من موارد المواد الخام والأسواق ولكن إذا لم يحدث مثل هذا التوافق فإن من المحتمل أن يكون هناك تناقض بين هاتين المجموعتين من المقريات . وقد يبدو لأول وهلة أن الحل المثار إليه قد يدل على نقطة متوسطة Intervening Point تصل عندها الكمية المنقولة والمسافة التي تقطع في النقل

إلى ومن المؤسسة إلى حدها الأدنى^(١) ومع ذلك فإن هيكل أسعار النقل يميل إلى التقليل من شأن مثل هذا الحل ، إذ توجد عادة وفورات هامة بالنسبة للمحولات إلى مسافات طويلة Long Hauls كما توجد أسعار أقل أكثر اختصاراً للمواد التي تكون أكثر ضخامة بالنسبة لقيمتها . ومن هنا يتضح أن فترات النقل لا تتأثر في تفاوتها تأثيراً مباشراً بجمال المسافة . وبفضل ذلك فإن توطن الصناعة في موقع متوسط Intermediary Point قد يتضمن انشطار عملية النقل Break in Carriage مما يكلف فترات باهظة إلى جانب التضحية بالوفورات الخاصة بالخدمات والخبرة المتخصصة التي يمكن الاستفادة أن تنجمها عن طريق الاقتراب الوثيق من مصدر المواد الخام أو الأسواق . ونخلص من كل هذه التأثيرات نتيجة واحدة تتمثل في الاتجاه إلى دفع موقع التوطن — الذي تنخفض منه فترات النقل إلى أدنى حد Point of Minimum Transport — Costs نحو إحدى الجهتين (مصدر المواد الخام أو السوق) وذلك بدلا من تركه في نقطة متوسطة بينهما . وهكذا فإنه إلى الحد الذي يكون فيه لفترات النقل أثرها على قرارات التوطن فإن معظم هذا التأثير يتمثل في توجيه التوطن بحيث يأخذ طريقه نحو مصدر المواد الخام أو الأسواق . وأن التوجه النسبية لهذه الاتجاهات المختلفة إنما يتقرر — إلى حد كبير — تبعا للطبيعة والكميات النسبية للمواد الخام والسمك التامة لصنع Finished Products التي يتمين عليها ، فإذا ما كانت للمواد الخام ضخمة وثقيلة وتحتاج لفترات نقل كبيرة وإذا ما كان المنتج الخام الصنع صغيراً وخفيفاً ولا يحتاج إلا لفترات نقل زهيدة فإن حامل النقل

(١) كان هذا هو الحل الذي اقترحه فير Weber ولكن الميل الذي جاء بهما تناوله بكثير من التعديل .

— رغم أنه يقابل باعتبارات أخرى — سوف يختار القوطون موثماً أقرب إلى مصدر المادة الخام .

وفضلاً عن ذلك فإن هذا الاتجاه يتدعم كثيراً عندما تتضمن عملية التصنيع Manufacturing Process قد للمادة الخام لجزء كبير من وزنها ، إما عن طريق العادم أو الاحتراق لأن هذا يعني أن الكمية الإجمالية التي يدين عليها ستكون أقل بكثير إذا ما تمت عملية التصنيع بالقرب من مصادر المواد الخام . ويتضح أثر هذه الاعتبارات جلياً في عملية تنقية الخامات Ores وتجنيف الأسماك أو تسليطها وهي عمليات تتضمن إزالة جزء كبير من العادم . كأن قسم هذه الاعتبارات تكون مهمة أيضاً بالنسبة للصناعات التي تحتاج لكميات كبيرة من الوقود حيث يتركز الاهتمام في هذه الحالة على مصادر الوقود . ولقد زاول القسم تأثيره القوي في هذا الصدد لأن قلة يتكلف تقنيات عالية نسبياً في حين أن أى جزء من وزنه لا يدخل في وزن السلسلة المنتجة Final Product .

وعندما تستخدم أكثر من مادة من المواد الخام التي تنقسم بالضغط وتقل الوزن في عملية من العمليات فإن المادة التي تزاوّل أكبر قوة في جذب الإنتاج إلى جوارها هي تلك المادة التي تفقد معظم وزنها في عملية التصنيع ، إلا إذا كانت إحدى المواد الأخرى تستخدم بكميات أكبر . ولما كان من المهود أن تتواجد أغنى خامات الحديد في حقول الفحم قد كان من الطبيعي أن تجذب إلى هناك عمليات تصنيع الصلب Manufacture of Steel . إلا أنه عندما بدأت في شرق إنجلترا عمليات تشغيل الخامات المنخفضة للترتبة Low — grade Ores فقد اتجه الصناع إلى تشييد أفران صهر جديدة في تلك المنطقة لأنه لم يكن من الاقتصاد في شيء أن تنقل إلى حقول الفحم خامات جديدة لا تحتوي إلا على نسبة

هزيلة منه ، وعندما بدأ اعتماد هؤلاء على المعلومات المستوردة أخذت أفرانهم
تزدحم في اتجاه الساحل . وكلما كانت قطرات قتل السلسلة الثامنة الصنع أعلى من
قطرات قتل موادها الخام كلما انجذبت الصناعات إلى التوطن قرب أسواقها .
وقد ينشأ هذا لعدد من الأسباب ^(١) ، قد تتضمن بعض العمليات زيادة في
الوزن مثلا في حالة صناع البيرة واللياه المدنية الذين يستعملون في صناعاتهم
كميات مياه كبيرة بحيث تكون سلمهم في النهاية أكثر ضخامة من موادها
الخام . وفي حالات أخرى ، فإن قطرات قتل المنتجات Products تكون
أكبر من قطرات قتل المواد الخام Rawmaterials لأن هذه المنتجات قد
تكون سلعا قابلة لكسر Fragile أو سلعا فانية أولأن هيكل أسرار النقل
يحدد أسعاراً أكثر ارتفاعاً لنقل السلع التي تتميز بارتفاع قيمتها بالنسبة إلى
وزنها . ويحدث في العادة أيضاً - ولا سيما في تصنيع السلع الاستهلاكية
Consumer goods أن يشتري الصانع مواداً متماثلة بالجملة ويبيع سلسلة متنوعة
من المنتجات لينطى الطلبات الصغيرة نسبياً التي تتضمن عدداً كبيراً من البضائع
التي تقدم للأفراد بصرفها مقابل عمولة . وإن من المحتمل في مثل هذه الحالات
أن تكون قطرات النقل عند التوزيع أكثر ارتفاعاً منها عند تحصيل المواد
الخام ما يتسبب في دفع موقع التوطن في اتجاه السوق . ومع ذلك ، فإن هذا
الانقطاع نحو السوق غالباً ما يتبدد إذا ما كان صاحب الصناعة يقوم بتدعيم
مصبغته إلى السوق المحلية . وعندما تكون السوق كبيرة وموزعة توزيعاً عادلاً
ومتساوياً قد يقوم المنتج بإنشاء مراكز إنتاج في شتى أنحاء القطر ، إلا أنه

(١) مورف «The Location Of Economic Activity» ما كيروم جل ١٩٤٨

إذا ما كانت العمليات الانتاجية تسمح بوفورات نطاق كبيرة فقد يؤثر هذا المنتج الاكتفاء بإنشاء مصنع واحد كبير - أو أكثر من مصنع - تكون حققات الانتاج فيه منخفضة بحيث تعوض حققات النقل الزائدة التي قد تلازم تلك العمليات وتعتبر مراكز القضاء خطوط النقل Transport Junction استثناءات لتلك القاعدة القائمة بأن حققات النقل تدفع بالصناعات إما في اتجاه مصادر المواد الخام أو في اتجاه الأسواق ، ذلك أنه عندما يدخل عدد من المواد الخام في إنتاج سلعة واحدة ، وعندما تكون السلعة التامة الصنع في حاجة إلى منافذ تصريف متنوعة فإن الحاجة تدعو إلى وجود مركز رئيسي تلتقي عنده عمليات النقل من حيث أنه ييسر :

(أ) عمليات تجميع المواد الخام .

(ب) عملية توزيع المنتجات .

ومحدث قس التأثير في الأماكن التي تلتقي عندها وسيلتان مختلفتان من وسائل النقل وبالقوطن عند مثل هذه المراكز - التي ستكون باقصة لكثير من المنتجين مناطق متوسطة بين مصادر المواد الخام والأسواق - يجسر لرجل الصناعة في الغالب أن يصحاشى التفقات الباهظة لتقل سلعة من مركب إلى آخر أو من وسيلة نقل إلى أخرى Trans-Shipments لأنه يكون في مقدوره مثلاً أن يجلب كل مواده الخام بطريق النقل البحري وأن يستخدم السكك الحديدية والطرق البرية في توزيع السلعة التامة الصنع . وتضفي مثل هذه الاختيارات أهمية خاصة على الوائى بوصفها مراكز للنشاط الصناعى . ومع ذلك فإن الأهمية التي تنطوى عليها تلك المناقشة التي أثبتت في هذا المقام إنما تعتمد على حساب نسبة حققات النقل إلى التفقات السككية والذى الذى تصل إليه هذه التفقات في

تأثيراتها بما تحلّف مواقع التوطن الممكنة . إلا أنه فيما يتعلق بالتقدم الصناعى فى بريطانيا فقد كان من أعظم الأمور أهمية ذلك الاتجاه الجيد الذى الذى يقلل من الأهمية النسبية لنفقات النقل ، فقد كان للتصميمات الفنية للمستمرة وماساحبها من انتشار واسع ودقيق لشبكة النقل *Transport Network* تأثيراً موحداً يمثل فى زيادة مرونة النقل وكفايته مما ساعد على تخلى الحواجز التى كانت تقربها المسافة . ولقد ندعم هذا الاتجاه بمددا من خلال التغيرات التى طرأت على الهيكل الصناعى وجعلت من الصناعات الثقيلة التى تطلع أكبر نصيب من نفقات النقل — أمراً قليل الأهمية نسبياً . فضلاً عن ذلك فإن إحلال الكهرباء أو الزيت كمصادر للحرارة والطاقة بدلا من الفحم قد هون كثيراً من شأن ذلك المؤثر الآخر (انحصار الكبيرة فى الوزن بالنسبة للعمليات الإنتاجية التى تتطلب قدراً كبيراً من الفحم) الذى كان يجعل لنفقات النقل فى الماضى قوتها انطراقة وتأثيرها النافذ على قرارات التوطن . وفى الحقيقة ، فإن التدهور الذى أصاب تلك المكانة النسبية لصناعات الفحم فى بريطانيا يعتبر من أقوى الأشياء التى تلخص لكل هذه الاتجاهات بطريقة أكثر فاعلية ، ذلك أن جذب حقول الفحم لصناعات النسيج الأخرى كان العامل القوى الوحيد الذى نبع منه ذلك النمط المميز للتوطن الصناعى فى بريطانيا خلال القرن الماضى .

وأنه بالنسبة لبعض الصناعات فإن نفقات النقل لا تزال هى العامل الحاسم الذى يحدد موقع التوطن . ولكن مما يجدر ملاحظته أنه بالنسبة لمدايرة صناعية آخذة فى الاتساع ، وفيما يتعلق بكثير من الصناعات الإنتاجية النوعية التى تسود فى هذا القرن فإن نفقات النقل لا تمثل إلا أحد الاعتبارات الثانوية نسبياً .

ويوضح لنا ذلك على سبيل المثال من واقع إحدى المراسلات الحديثة التي تكشف لنا عن أنه من بين عشرين من أكبر الصناعات توطنا في كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية لا يجه نحو مصدر المادة الخام أو السوق لإعداد ضليل منها^(١). وعلى الرغم من تلك الرونة الزائدة التي طرأت على النقل ، ورغم ما يتضمنه من فترات قصيرة نسبيا فإن الصناعات لم تصبح أكثر توزعا *More dispersed* . وربما كان السبب في ذلك يرجع في جزء منه إلى أن فترات النقل ليست وحدها التي تتفاوت تبعاً لمواقع التوطن البديلة ، إذ أن من الممكن أيضاً أن تكون هناك بعض الاختلافات في فترات التشغيل *Processing Costs* . وتنشأ هذه الاختلافات أساساً من أن عوامل الإنتاج لا تكون منسمة بقابليتها لتحرك الكامل *Completely Mobile* . أما إذا كانت كل العوامل كذلك فإن أسعارها التي تتداول بها عبر المجال الاقتصادي كله قد تكون موحدة *Uniform* مما قد لا يعمل لها تأثيراً على قرارات التوطن . ويمكن القول على وجه التحريب بأن هذا الوضع يتيسر له أن يسود في رأس المال الذي يكون واسع الحركة — في بريطانيا — بمعنى أن سعره (معدل الفائدة) لا يتأثر بالتنوع الجغرافي إلا بدرجة طفيفة . وحتى مع هذا فإن إمكانية الحصول على رأس المال *Capital Availability* يمكن لها في بعض الأحيان أن تمارس بالنسبة للتوطن — تأثيراً ضعيفاً وحامياً .

وكا بينا في فصل سابق (الفصل الثاني) — الجزء الخامس يتناول المشروعات الصغيرة) فإن المؤسسات الصغيرة تعاني بعض الصعوبات في تكوين رأس المال

(١) فلورنس في كتابه *The Logic of American & British Industry* طبعة

عن طريق السوق مما يجعلها أكثر اعتماداً على العملات الشخصية المحلية التي قد تنبذها إلى منطقة بعيدة . وعلى النقيض من رأس المال فإن الأرض تكون غير قابلة للحركة نهائياً وبالتالي فإن إيجاراتها Rents تكشف عن تنوع هائل . وعلى الرغم من ذلك فإن المهد بمستويات الإيجار أنها من القادر أن تلعب دوراً حاسماً في تحديد مواضع التوطن . ومن ناحية سلبية فإن القيم البالغة الارتفاع التي تتميز بها الأراضي الواقعة بالمناطق الحضرية تجعلها محرومة على معظم أشكال النشاط الصناعي .

إلا أنه مازال يوجد في الغالب عدد كبير من المواقع الممكنة التي لا يكون فرق الإيجار فيها كبيراً وخاصة أنه عنصر الإيجار لا يشكل عادة إلا حصة صغيرة من النفقات الكلية .

أما المصطلح Labour فإنها تفوق الأرض بدرجة ملحوظة فيما يتعلق بتأثيراتها الحركية . إلا أنه طالما أن الأجور تشكل في الغالب جزءاً مهماً من إجمالي نفقات التشغيل فإن أي تباين إقليمي في أسعار العمالة يكون له تأثيره الكبير على التوطن الصناعي . وفي المدى القصير فإن العمالة تكون عديمة الحركة نسبياً ، ذلك أن التفضيلات الشخصية والروابط الأسرية والاجتماعية ونفقات الانتقال وغيرها من العوامل أثراً القوي يبرقل حركة العمالة ويؤدي إلى ظهور الفروق الإقليمية في مستويات الأجر الحقيقي . وبطبيعة الحال فإن الفروق في النفقات الحقيقية للعمالة هي التي تكون مهمة كما أن للمدلات المنخفضة للأجور لن تقوم بدورها بجذب الصناعة فقد يقابل الأجور المنخفضة قص في الكفاية وانخفاض في الانتاجية . وعندما تكون النفقات الحقيقية للعمالة منخفضة — ومع بقاء الأشياء الأخرى على حالها — فإن الصناعة سوف تنجذب إلى المنطقة ، ولكن هذا لا يمنع أن

تفاوت قوة الجذب تقاوتا كبيرا من صنعة إلى أخرى وذلك تبعا لاختلاف
ثقة العمالة ونسبتها إلى النفقات الكلية . وعلاوة على ذلك فإن تأثير معدلات
الأجور المنخفضة سوف يتلاقى إذا ما إقترنت به الظروف التالية :

أ - إذا ما تبين أن توطن الصناعة بمنطقة الأجور المنخفضة سوف يكون
مصحوبا بزيادة في قعقات النقل تنوق الوفورات المتوقعة من هذه الأجور .

ب - إذا ما كان هذا التوطن يبنى التخلي عن وفورات خارجية مهمة
يكون الحصول عليها مضمونا إذا ما أقيم للشروع في وسط المراكز
الصناعية القائمة .

ج - أو إذا كان توطن الصناعة بمنطقة الأجور المنخفضة يبنى حرمانها
من مهارات عمالية خاصة لا تتوافر في تلك المنطقة .

ومن هنا فانه لا ينبغي لنا أن نول كثيرا على تأثير الثقة المنخفضة للعمالة ،
إذا أنه على المدى البعيد سيكون للعمالة من القدرة على الحركة ما يكفي لحد من
التفاوت الإقليمية في مستويات الأجر الحقيقي . ويسود بين الصناع في الوقت
الحالي اتجاه للدخول في اتفاقات على المستوى القومي لتحديد أدنى حد للأجور
ولا ريب في أن هذا الاتجاه يسد الباب في وجه تلك التفاوت ويضيق عليها المجال
التي تسمل فيه .^(١) أضف إلى ذلك أنه فيا هذا منطقة لندن تقريبا فإن التفاوت
الإقليمية في قعقات المعيشة لا تكون ظاهرة بدرجة كافية بحيث يمكن لها أن
تؤثر تأثيرا على قعقات العمالة . وفي السنوات الحاضرة يبدو أن الأمر الذي
يغنى بالتدريج الكبير من الأهمية هو اختلاف المروض من القوى العاملة
وتفاوته من منطقة إلى أخرى .

(١) علما بأن للولايات في المناطق التي تناق فيها في الأهمية العامة تكون - في الحقيقة
مضطرة إلى دفع أجور تنوق بكثير المدود المتصور عليها في الاتفاقات القومية .

ولقد أمكن المستوى القوي المالى للمالة منذ عام ١٩٤٥ أن يخفى قدراً ملحوظاً من هذه القروق الإقليمية الى كانت تعود بين مختلف المناطق ، والمثال على ذلك ما حدث من تقارب في أحوال المالة بين مناطق مثل الليد لاند ولندن (الى كانت تمانى بوجه عام من النقص في المالة) وبين مناطق أخرى مثل جنوب غرب ويلز ومرس سايد وأجزاء أخرى من سكوتلندة حيث كانت تعود أحوال مالة طيبة نسبياً. ولا ريب في أن توافر المال في منطقة من المناطق يمثل عامل جذب لأرباب الصناعات التي لا تتعبد بأما كن المواد الخام أو أما كن تسويق المنتجات أى الصناعات المتحررة من عبء حققات النقل .

وتدلنا دراسات حديثتان (مختص أحدهما بصناعة الملابس والأخرى خاصة بصناعة الأحذية) على أن نقص المالة في للراكز الصناعية القائمة بمد من الاحتمالات الرئيسية التي تؤثر في اختيار مواقع أية مشروعات جديدة^(١) والدليل على ذلك أن درجة تركيز صناعة الملابس في لندن والشمال الغربي ويوركشير قد انخفضت عما كانت عليه في فترة ما قبل الحرب بسبب زحف هذه الصناعة في انجاء ويلز والمنطقة الشمالية التي كانت قادرة على تقديم الملوب من المبال لهذه الصناعة . ولا يتوقف الأمر عند حد توافر المبال المطلوبين فحسب بل ويتعداه الى نوع هؤلاء المبال ودرجة مهارتهم ، ففي حالة صناعة لللباس كان المطلب الأساسي هو تجمع أكبر عدد من المبال من ذوى الأجور المنخفضة نسبياً . ولقد كان من الأمور المحببة لدى القائمين على أمر تلك الصناعة كون المبال غير مهرة قد يسر ذلك العمل بطرق جديدة للانتاج كان يمكن أن

W. P. LUTTREL - The Cost Of Industrial Movement (1)

N. I. E. S. R. Occasional Papers XIV, 1952. PP. 5-3, 26-8.

D.C. HAGUE & P.K. NEWMAN - Costs In Alternative Locations

N. I. E. S. R. Occasional Papers XV, Chaps. II & IV,

تقابل بمعارضة كبيرة من أوساط العمال المهرة في المراكز الصناعية القديمة . وعلى النقيض من ذلك فإن الأمر كان يختلف في حالة صناعة الراديو التي واجهت الكثير من الصعوبات عند قيامها في المراكز الجديدة وذلك لصعوبة تجميع العمال القدين تتوافر لديهم للمهارات الخاصة المطلوبة لهذه الصناعة . ولقد استلحق هذا تخصيص مصروفات أكبر للخطط التدريبية ، مع أنه كانت قد نمت مواجهة للمشكلة مواجهة جزئية وذلك بتركيز العمليات الروتينية الكثيرة في المناطق الجديدة حيث تستخدم الصناعة - نتيجة لذلك - حصصاً من القوى العاملة النسائية تفوق ما كانت تستخدمه منها في المراكز الصناعية القديمة ^(١) . ومع هذا فإن إغراء مناطق تجمع العمال سوف يتضاءل إلى حد كبير - حتى في الأوقات التي يسود فيها نقص العام في العمالة - وذلك إذا لم تكن القوى العاملة المتوافرة من النوع المطلوب للصناعة . وبصرف النظر من مسألة المهارات ، فإنه إذا ما كانت القوى العاملة المنطوقة في منطقة ما عدوانية للسلك تميل إلى الدخول في الاتحادات العمالية وتفكر في الاضرابات فإن أرباب الصناعات يتصرفون وقها على حساب أعصابهم عندما يشهدون في إقامة مشروعاتهم على أساس تشغيل هذا النوع من العمال . وربما كان هذا عاملاً كبيراً في فشل الصناعة في التحرك تجاه المناطق التي كانت تسودها درجة عالية من البطالة في سنوات الحرب ^(٢) . وربما كان من أكبر الأمور أهمية في

(١) D. G. HAGUE & J. H. DUNNING « Costs in Alternative

Locations »

والجزء المتعلق بصناعة الراديو في مجلة الدراسات الاقتصادية لسنة ١٩٥٥ / ١٩٥٠ صفحات ٢٠٣ - ٢١٣ .

(٢) وسبب آخر أيضاً هو أن الرواج في الأجزاء الأخرى من البلد لم يكن إلا ورواج نسبياً ، ولما لم يكن هناك نقص شديد في العمالة في مناطق الرواج بحيث يدفع الصناعة دفقاً إلى مناطق الكساد .

الوقت الحالي ذلك الذي تصل إليه كثير من الصناعات الآخذة في التوسع في طلبها نسبة كبيرة من الأيدي العاملة الماهرة بما يجعلها تنجم عن ترك مرا كزها الحالية . ولا تفت جاذبية المراكز القائمة للصناعة عند حد توافر الأيدي العاملة الماهرة بها بل إن أهميتها تتعدى ذلك بكثير، فإن صناعة ما قد تنجذب إلى منطقة بينما بسبب توافر بعض المنافع الطبيعية بها كوجود الطاقة والمادة الخام وملاءمة المناخ — الخ . وحتى بعد استنزاف تلك المنافع الأساسية وتلاشي ما لها من أهمية فإن تركيز صناعة ما — أوجزه كبير من تلك الصناعة — في منطقة صغيرة نسبياً يكون له في حد ذاته منافع كبيرة خاصة به . وتأخذ هذه المنافع التي تسمى وفورات التركيز Economies of Concentration صوراً عديدة منها وجود الحرف القرعية التي تمكن الصناعة الرئيسية من الحصول على حاجاتها من المواد المتخصصة بطرق أرخص وأكثراً سهولة . ومن هنا فإن نحو صناعات الهندسة البحرية على نهر الكلاید Clyde وهندسة النسيج في لانكشير Lancashire لم يسهل لهذه الصناعات الخدمة المباشرة والإصلاح السريع لمعدات المتخصصة فحسب بل إنه — بما يسمح به من اتصال وثيق بين الصناع والتقنيين — يشجع على الجهد المشترك لتصميم معدات محسنة . ويمكن أن نذهب إلى أبعد من ذلك فنقول إن العمال المحليين ينمون مهاراتهم التقليدية الخاصة بصناعة ما ويصلون بها إلى أعلى المستويات التي قد يكون من الصعب على تلك الصناعة أن توفر على مثلها في مكان آخر كما أنها قد تحتاج لتفقات باهظة إذ ما أرادت تدريب عمال

== أضف إلى ذلك فائز القوى العاملة في مناطق الكساد لم يمكن من التوسع التي يجمع بممارات خاصة تحتاجها الصناعات الآخذة في التوسع . كما أن أرباب الصناعات كانوا يجدون عموماً عن إقامة معروقاتهم في تلك المناطق لجرد أنها مناطق يسودها الكساد الاقتصادي .

جدد على هذه المهارات ، الأمر الذى يبدو أثره واضحاً في احتفاظ صناعة النسيج في ستافوردشاير بمواهبها القديمة حتى وقتنا هذا وعدم الانتقال إلى أى مكان آخر . وحتى عندما تكون كل الأيدي العاملة بالمنطقة مستترة بالكامل فإن المؤسسة التى ترغب في التوسع غالباً ما تلجأ إلى المنافسة - للحصول على تعيينها من الأيدي العاملة - وذلك بتقديم أجور مرمقة بدلاً من الانتقال إلى منطقة محرومة من تلك المهارات التقليدية . أضف إلى ذلك أن الخدمات المهنية والتجارية تكون وثيقة الصلة بالصناعة وتسارع إلى تلبية احتياجاتها ، كما يصبح إنشاء وسائل البحث المشترك أمراً أكثر يسراً وأقل من ناحية النفقات . هذا إلى جانب أن الإمكانيات المحلية للتعليم - وبخاصة السلكيات التقنية - تروم سياستها في الغالب بحيث تلبى الاحتياجات الخاصة للصناعة الرئيسية . ويتضح عن كل هذه الاتجاهات التجمعية زيادة ملحوظة في كثافة السكان مما يفرى الصناعات التى تفضل - لأى سبب من الأسباب الاقتراب من السوق - بالزحف إلى المنطقة .

كما أن المنافع العامة وصناعات الخدمات تأخذ في النمو فإذا ما توافرت لهذا النمو الخدمة الطبية الواسطة والنظروف التعليمية والترفيهية الطبية فإنه يضاف المميزات التى تحظى بها المنطقة .

وتلقد ورد في أحد التحليلات الحديثة عن التجمع الحضرى لمنطقة ميدلاند الغربية تصوير صادق للأمار الكبيرة التى ترتبت على عمليات التركيز الصناعى^(١) .

(١) فلورنس في كتابته *The Logic of British and American Industry*

ولقد عرضت هذه الدراسة أيضا لعامل اقتصادى مؤثر وفال ، ذلك أن تركيز الصناعة يساعد عددا من المصانع — التى ترتبط عملياتها الإنتاجية بدرجة كبيرة — على التواجد فى حيز متقارب . وهذه التقارب يحلب للمؤسسات نفس المميزات التى يمكن لمؤسسة واحدة كبيرة الحصول عليها نتيجة لاقتصاديات النطاق . وبهذه الطريقة فإن المؤسسات التى تضطلع بمراحل متشابهة فى صناعة معينة تستفيد استفادة كبيرة نتيجة للعاملين :

(أ) تيسر الاتصال المباشر فيما بينها .

(ب) التخصصات الدقيقة المكملة لبعضها .

والى جانب مؤسسات الصناعة الواحدة فإن هناك أيضا ارتباط وثيق بين مختلف الصناعات التى تتركز فى منطقة ما والمثال على ذلك تركيز عدد من الصناعات التى تشابه عملياتها الإنتاجية تركيزاً كبير فى منطقة ميدلاند الغربية، وتستفيد كل صناعة نتيجة قربها من غيرها من الصناعات ، كما يكون فى مقدورها أن تشد إليها وتتفع بالصناعات الأخرى (مثل صناعة صهر للمعادن وطرقها) التى تستخدم الصناعات الرئيسية ، كما ييسر لها الاستفادة من الصناعات المنتجة للآلات والحداد التى تلزم لكل الصناعات مثل الحارط أو مواشير الصلب . وعلاوة على ذلك فإن من المحتمل أن يكون الوطن الكبير لهذه الصناعات — التى تعتمد أساسا على العاملين من القدكور — قد شجع على نمو صناعات أخرى مثل السكاكو والشيكولاته التى تعتبر هى الأخرى من الصناعات الرئيسية فى المنطقة والتى تعتمد فى التواب على الأيدى العاملة النسائية .

ومجمل القول أن المكاسب الناتجة عن التركيز الصناعى تكون شاملة النفع مدوسة الأثر ، وهى تدعم تدريجيا بعمل عامل الزمن والدليل على ذلك أنه إذا قامت صناعة ما فى منطقة معينة فإن معظم الداخلين الجدد إلى الصناعة

يكون لديهم الليل القوى لبناء مشروعاتهم في قس المنطقة .

وقد تصبح الأسباب الأخرى التي تسوقها الصناعة لتبرير توطنها — أيها قدر لما أن تكون — أسبابا غير عملية، ولكن الحقيقة الناتجة للتوطن وما يصحبه من وفورات خارجية هي التي تظل زوال جذبها القوى للصناعة . وقد يكون الأمر كذلك إذا ما أمكن نقل الصناعة ككل إلى منطقة أخرى تكون أكثر ملاءمة لتوها . ولكن مشروعا بمفرده يتعين عليه أن يلتزم بنمط الصناعة القائم، كأن هذا النمط الذي يصعد بصل التطور التاريخي المستمر يكون في المادة عاملا مؤثرا (عن وعي أو غير وعي) على قرار التوطن الذي يصدره منظم المشروع الجديد ، وليس هذا معناه أن الأفكار القديمة هي التي تسيطر وحدها على توزيع الصناعة لأن نمط التوطن الصناعي يحصل تدريجيا وباستمرار بتأثير الحركات التاريخية العريضة .

وفي هذا الصدد فإن أم الاتجاهات المالية التي سادت خلال القرنين الماضيين كانت :

(أ) تحسين وسائل النقل .

(ب) التحسينات في مصادر الوقود والطاقة .

(ج) تحسين وسائل الإنتاج التقنية .

وقد أسهمت هذه التطورات مجتمعة في إضمار جاذبية حقول التصنيع ومراكز الصناعات الأساسية التتبع . كما ساعدت أيضا على انطلاق قطاعات صناعية هامة من عقالمها بمعنى أنها أصبحت إلى حد ما غير مقيدة باختيار دائرة توطن محدودة . ومع ذلك فإن هذه الحرية لم تؤد بالصناعة إلى الضيق ذلك أن الزايا (٩٦ - التنظيم الصناعي)

الكبيرة لتركز الصناعات قد أدت ببساطة إلى وجود تجمع جديد في الميدان
ولندن والجنوب الشرق أخذ مكان التجمع القديم الذى كان يقوم حول
حقول الفحم .

وبرنا التاريخ بالرجوع إليه ليضع لنا النقاط فوق الحروف بالنسبة لتلك
التساؤلات التى عجزت النظرية المتورة للتوطن عن الإجابة عليها .

ولكن لا يخفى علينا مدى الخطر الذى يكمن فى هذا الانجذاب إلى جانب
الأسباب القوية التى تجعل النتائج التى يقدمها لنا محدودة للغاية . . . إذ ليس
من الصعب علينا أن نشر على تأكيد تاريخى بالنسبة للانجذابات العريضة
للصناعة، فى الجيل الذى سبق سنة ١٨٥٠ مثلاً « كان كل زائر لبريطانيا
يلاحظ تركيز الصناعة والسكان بطريقة غير عادية حول حقول الفحم أو بالقرب
منها » ^(١) بينما لا يكون من السهل علينا التعرف على الحركات الصغيرة
بخاصتها الدقيقة . قد كان من النادر فى الماضى — وكما هو عليه الحال
الآن — أن تتوفر لدينا أية معلومات موثوق بها ومحددة لتفسير الأسباب
التي كانت ترتكن إليها القرارات الفردية الخاصة بالتوطن الصناعى .
وأن ندرة هذه الأداة تفتح الباب أمام احتمالين خطيرين من احتمالات
سوء التفسير :

(١) تصهرونا للوقائع بحدودها فلأن صناعة ما تكون قد
توطئت بالنقل فى منطقة معينة فإنه يكون من الممكن تقديم أسباب شبه مقبولة
لتشرح تلك الحقيقة، ولكن ليس هناك تأكيد ما بأن تلك التفسيرات التى

(1) Clapham, Economic History Of Britain, The Early Railway
Age 1820 - 1850. طبعة كامبردج ١٩٣٠ م، ص ٤٢ .

تركز عليها الانتباه بعد حدوث الظاهرة كانت هي — في مبدأ الأمر —
حاجة الحسم في تحديد موقع وطن الصناعة .

(ب) ربما كان من السهل أيضاً أن نخطئ التفسير فنقول مثلاً :

طالما أنه لا يتوافر لدينا أى شرح واضح للأسباب التي تكون قد حدثت
بأحد النظمين أن يختار مكاناً بيته لتوطن مشروعه ، فإنه يمكن القول
بأن هذا الاختيار كان رغباً عنه . والمثال على ذلك أن الرأي القائل بأن صناعة
القطن مثلاً « قد توطنت في لانكشير لأسباب عرضية أساساً » يتبرر واحداً
من الآراء التي ينبغي أن يجري عليها الكثير من التعديل والتغيير ، وذلك لو أننا
رجعنا بفكرنا إلى أصول هذه الصناعة في الفترة التي سبقت مرحلة ازدهارها
الظيم في النصف الثاني من القرن الثامن عشر ^(١) .

والفكرة الرئيسية حول أهمية العوامل التاريخية بالنسبة للتوطن
الصناعي ليست في أنها تصور المدى الذي وصل إليه نمط التوطن
كنتيجة تراكمية للأحداث التاريخية ، ولكن أهمية هذه العوامل تنضج على
النحو التالي :

(١) أن الحركة المستمرة للتاريخ Historic Inertia — التي تعتمد قوتها
من استمرار تواجد الوفورات الخارجية في منطقة من المناطق — تميل دوماً
إلى تعليق أهمية صناعية على هذه المنطقة .

R. C. on distribution of the industrial population (١) — ١
Cmd. 6153 (1940) P. 32, Wadsworth and Mann,

The Cotton Trade of Industrial Lancashire 1600 - 1750 (ب)

طبعة سنة ١٩٢١ — الفصل الأول .

(ب) أن هناك - على الرغم من ذلك - عملية تغيير مسعرة في نمط التوطن Location pattern تنبع من تأثير الاتجاهات الطويلة الأمد.

٤- بعض عوامل أخرى

والى جانب ما سبق من تقرير مختصر عن التأثيرات العامة التي يكون لها وقها على التوطن الصناعي فإنه يمكن لنا أن نضيف فيما يلي قائمة أخرى من العوامل التي يكون لها نفس الأثر . وقد يكون من المحفل أحياناً - نظراً للأمور المعيرة التي تواجه للنظم - أن على الاعتبارات القصيرة الأجل قرارات توطن يكون من طبيعتها - أساساً - الاستمرار لمدة طويلة، ومن تلك الاعتبارات قصص مبانى المصانع في السنوات التي تلت الحرب مباشرة هذا النقص الذي حدا ببعض المشروعات إلى توطن قسماً في المناطق التي تتوافر فيها الأماكن المناسبة . وتدلنا عملية مسح حديثة تجري في منطقة التنمية بالشمال الشرق North East Development Area على أن ما يقرب من نصف المشروعات موضوع الدراسة قد أقرت بأنها لجأت إلى تلك المنطقة لأنه يتوافر فيها الحيز والواقع المناسب لمصانها^(١) .

وفي حالات أخرى كثيرة فإن القرار النهائي للتوطن كان يتملق باعتبارات شخصية بحتة . وكان المجال الذي تدور فيه هذه الاعتبارات واسماً بدرجة كبيرة، فقد كان يتضمن احتمالات كثيرة منها التطلمات الاجتماعية لزوجة معظم المشروع . ومع ذلك فإن أكثر الاعتبارات المألوفة يكن في التصاق الشخص

(١) Development Area Policy in The North East of England

تأليف ألين وأودير ويوردين - طبعة سنة ١٩٥٧ ، ص ٦٥ .

بالأرض التي نشأ عليها ، فمن الطبيعي أن يقوم المشروع الصغير في المنطقة التي يعيش فيها للنظم ومن الطبيعي أيضا أن هذا المشروع - إذا ما كان ناجحا - سوف يكبر وينمو في نفس موقعه الأصل .

ومن هنا فانه يرمى إلى تلك الأسباب - بقدر ما - السر في أن أوكنفورد قد أصبحت مركزا هاما من مراكز صناعة السيارات كما أن يورك قد أصبحت مركزا هاما في صناعة الشيكولاتة .

ومن السهل أن نمسك على مثل تلك القرارات - التي تبني على أساس هذه العوامل - بأنها غير حكيمه من وجهة النظر الاقتصادية ولكن مثل هذا الحكم قد لا يجده ما يبرره ، ذلك أن النظم - على الرغم من الاعتبارات سابقة الذكر - يحرص على التأكد من وجود الموقع أو المبنى المناسب للمشروع وأن وسائل النقل ومصادر الطاقة متوافرة ، وأن المرافق وامتدادات المياه مناسبة ، كما أنه يحرص أيضا على التأكد من أن منطقة الموطن المختارة تخلو من أية مصانع قريبة يمكن أن تضطرب بعمليات إنتاجية تتعارض والعمليات التي ينوي القيام بها في مشروعه ^(١) .

أضف إلى ما سبق أن للكثير من العوامل الشخصية التي تؤثر في قرارات التوطن تكون قائمة في الأصل على أساس اقتصادية ، ذلك أنه يمكن بسهولة تذليل ما يواجه المشروعات الصغيرة من صعوبات في تكوين رأس المال مثلا إذا ما كان النظم يتمتع بالسمعة الحسنة بين أهالي المنطقة ، بينما يعسر له في نفس الوقت وعن طريق عمله لاثلة الشخصية بسدد كبير من رجال الأعمال المحليين أن يبيع منتجاته وأن يحصل على ما يريد من المواد الخام .

(١) ومكنا لا يكون من القول مثلا أن نعيم مملا لشيكولاته بجوار مصنع للاسمنت

ومع ذلك فإن الفكرة الرئيسية تتلخص في أنه على الرغم من أن القرارات النهائية للتوطن الصناعي قد تعوق على اعتبارات شخصية قافية . إلا أن هذا ليس معناه بالتالي تجاهل العوامل الأخرى ، ولكن معناه أن نفقات النقل والمالة وغيرها لا تشكل أهمية كبيرة بالقسبة للمشروع ، كما أن تفاوتها من منطقة إلى أخرى لا يكون تفاوتاً يبناً . والأمر الطبيعي هو أن المنظم لا يتسنى له أن يطلق السنان لفضيلاته الشخصية إلا إذا تيقن من أن الفروق المتدرة للنفقات بين المواقع المكنته فروق صغيرة نسبياً .^(١)

إلا أنه كان هناك - كما سبق لنا أن رأينا - اتجاه قوى يسود في قطاع كبير من الصناعة ويهدف إلى التقليل من الأهمية النسبية لنفقات النقل والمالة وبالتالي على الفروق في النفقات بين المواقع الختلفة . وهكذا يتسع المجال - إلى حد ما - لتقليل من تحكم العوامل العامة في تحديد القرار النهائي للتوطن . وخاصة إذا كانت مظاهر عدم كمال السوق . Market Imperfection تسبح بالتفاضل عن معنى المساواة التنافسية الصغيرة . ومع ذلك فإنه على الرغم من أن الصناعة قد أصبحت أكثر انطلافاً وحرية في اختيارها لمواقع توطنها إلا أن ذلك لم ينتج عنه أى تبشر لما وذلك للأسباب التي سبق ذكرها . كما أن تقدم عمليات التصنيع الواسعة للمناطق المحضرية قد أسفر بدوره عن مشكلات اجتماعية بالغة التعقيد مثل :

١ - القيود والنفقات الخاصة بالسفر إلى مسافات بعيدة للعمل .

(١) من المحتمل أن يكون الملى الذى يصل إليه اتخاذ قرارات التوطن على أساس المرفة الغير كاملة أكبر الأثر في منح النمط التوطن من النصى مع أى نمط افتراضى
Hypothetical Optimum Pattern

- ٣ — تقلص مساحة الأماكن القضاء وتقص الوسائل الترفيهية .
 - ٣ — التضخم الخفيف في حركة المرور .
 - ٤ — التأثيرات السيئة على الصحة التي تنجم من الضوضاء والدخان وفضلات الصناعة والازدحام الزائد عن الحد . . . الخ .^(١)
- وقد كان من جراء تلك الآثار الاجتماعية السيئة التي نتجت عن التركيز الصناعي أن أصبح السيل ممهداً أمام تدخل الدولة بدرجة أكبر في تحديد مواقع التوطن الصناعي .

• — تدخل الدولة

برزت إمكانية قيام الدولة بتوجيه التوطن الصناعي كجزء من الاتجاه المتزايد الذي يدعو الدولة إلى التدخل — بدرجة أكبر — في توجيه النظام الاقتصادي . كما أن اللشويات للقاء على طاق الحكومة باتساعها وتوزعها كانت هي الأخرى حافزاً يدعو إلى استخدام سلطة الدولة في هذا الشأن . ذلك أن شئون التعليم والإسكان والبطالة والصحة والمرافق العامة أصبحت من الأعباء التي تنقل على خزانة الدولة ولا يمكن للحكومة أن تترك موقف اللامبالاة تجاه ما يتخذ منظموا المشروعات من قرارات قد تكون متشعبة مع مصالحهم الخاصة ولكها قد تتطلب في نفس الوقت إفاقاً عاماً كبيراً . وهكذا فإن القرار الخاص بتوطن مصنع جديد كبير في منطقة معينة قد يستدعي إنشاء طرق جديدة وتشيد المدارس والمرافق العامة . . الخ بينما يكون الناس في

(١) انظر تقرير R . C . On The Distribution Of The Industrial Population لسنة ١٩٤٠ والذي يرفعه عموماً باسم تقرير بارلو . Barlow's Report

الناطق الأخرى مصطلين وتكون المدارس والقوى الاجتماعية الأخرى إما زائده عن الحاجة أو غير مستخدمة بالكامل . ومع ذلك فإن الأسباب الرئيسية التي دعت إلى زيادة نشاط الحكومة في هذا المجال كانت تنقسم بطابع خاص في فترة الثلاثينيات من هذا القرن كانت الحكومة مدفوعة في تدخلها أساسا بالرغبة في تخفيف حدة البطالة الزمنية التي كانت تنتشر في الناطق التي كانت تعتمد على الصناعات الأساسية الثقيلة (مثل الفحم والقطن وبناء السفن . . الخ) والتي كانت تعاني تدهورا اجتماعيا غريبا تزيد من خطورته حالات الكساد الدوري الحادة . ومنذ عام ١٩٤٥ كانت التأثيرات الرئيسية الداعية إلى تدخل الحكومة تتمثل فيما يلي :

- ١ — الاعضاء بأن الهدف المنشود هو الميكل الصناعي المتوازن المتنوع .
 - ٢ — العمل على تدارك الساوىء الاجتماعية والاقتصادية التي كانت تعزى إلى تركيز الصناعة بدرجة عالية في منطقة معينة .^(١)
 - ٣ — الرغبة في القضاء على جيوب البطالة التي ظلت منتشرة في بعض الناطق حتى مع تمتعها بنشاط اقتصادى كبير نوعا ما .
- ويمكن لنا في إيجاز تلخيص ما بذلته الحكومة في هذا المجال فيما يلي :
- كان من أول التدابير الهامة التي اتخذتها الحكومة قانون للناطق الخاصة Special Areas Act لسنة ١٩٣٤ الذى حدد أربعة أقاليم هي :

(١) لا يمكننا القول بما إذا كانت هذه مساوىء بمعنى الكلمة ، ذلك أن لجنة بارلو Barlow كانت مكلفة ببحث المساوىء المترتبة على التركيز الصناعى من حيث أنها مساوىء ولم يكن من بين اهتماماتها قياس هذه المساوىء ومقارنتها بما يقابلها من مميزات اقتصادية كبيرة.

١ - الشمال الشرق . North - East

ب - غرب كمبرلاند . West - Cumberland.

ج - جنوب ويلز . South Wales.

د - وادى نهر الكلاید . Clyde Valley.

كناطق خاصة . وقد قامت كذلك بتعيين مسئولين كبيرين لتسهيل عملية إنشائ تلك المناطق اقتصادياً . ولكن السلطات الخوة لهذين المسئولين لم تكن كافية بالقدر الذى يسمح لها بالكثير من العمل الإيجابى . وقد تمثل أول جهد أسهمت به الحكومة فى حل مشكلة المناطق الخاصة فى تشجيع القوى العاملة الزائدة عن الحاجة فيها على الهجرة إلى مناطق النشاط الاقتصادى .

ولما لم تبدر عن رأس المال الخاص أية بادرة تدل على أنه ينوى التحرك نحو المناطق التى يسودها الكساد قد أدى هذا بالحكومة (فى السنوات ٣٦ - ١٩٣٧) إلى تقديم حوافز أكثر إيجابية منها ما يلى :

١ - عن طريق الشركات التى لا تهدف إلى تحقيق أرباح قامت الحكومة بتحويل عملية إنشاء المناطق الصناعية التى تقام فيها المصانع لتأجيرها لأصحاب المشروعات الخاصة .

ب - كما وضعت نصاً فى القانون يسمح باستخدام الأموال العامة كقروض تمنح لرجال الأعمال الذين يقيمون مشروعاتهم فى تلك المناطق وكان من المسموح به أيضاً منح هؤلاء خصما فى قيمة الإيجار وسعر الفائدة وضرية الدخل .

وهذه التدابير وإن كانت قد أسفرت عن تغيير ملحوظ إلا أنه لم يترتب عليها إلا نتائج متواضعة ، وفى منتصف عام ١٩٣٩ لم تكن المصانع الجديدة -

التي أنشئت بموجب ويلز بالطريقة المذكورة قد استوعبت إلا ٣٠٠٠ عامل بينما كان مجموع الماطلين في تلك المنطقة - رغم الهجرة الواسعة النطاق - يصل إلى ٥٧.٠٠٠ عامل .

وإلى جانب ذلك فإن ثلاثينيات هذا القرن لم تشهد أية بادرة للدخل أو الضغط المباشر من قبل الحكومة بقصد التأثير على المشروعات لإحداث تغيير في نمط التوطن الصناعي . وأن أبرز ما يذكر كثال على التدخل الحكومي هو ما حدث في حالة مصنع جديد الصلب كانت شركة ريتشارد توماس Richard Thomas and Co. بصدد إنشائه في سنة ١٩٣٦ وبعد كثير من الدراسات الجادة استقر الرأي على موقع لإقامته في لنكولنشاير وكانت تجتمع في هذا الموقع - من وجهة نظر الشركة - كل المميزات الاقتصادية المطلوبة ولكن الحكومة زاولت ضغطها على الشركة حتى أقادت المصنع في منطقة جنوب ويلز في موقع يقل كثيراً من فاحية اللامعة عن الموقع السابق اختياره .

وبالإضافة إلى ماسبق فإن الحكومة أولت بعض العناية لوضع المصانع في مناطق توطن المصانع التي أنشئت في إطار البرنامج الخاص بإعادة التسلح ويمرنا الكلام عن التسلح إلى القول بأنه في الوقت الذي أخفقت فيه سياسة الحكومة في حل مشكلات المصانع في المناطق الخاصة Special Areas قد جاءت الحرب لتحل كل هذه للمشكلات .

وفي السنوات التي تلت الحرب فإن الحكومات المتعاقبة - التي كانت تستمدفكرها أساساً من تقرير بارلو Barlow ومن الكتاب الأبيض الصادر سنة ١٩٤٤ وإخلاص بسياسة المصانع - كانت تضع في اعتبارها مسألة توزيع الصناعة كجزء ثابت من سياستها الاقتصادية وإن اختلفت درجة حماس كل حكومة تجاه

هذا الموضوع . وكان الترخيص من قانون توزيع الصناعة Industry Distribution Act. لسنة ١٩٤٥ هو السبل على تحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة لبعض مناطق معينة وقد خولت لمجلس التجارة Board of Trade مثلاً سلطة الحصول على الأراضي وتشييد المنشآت الصناعية عليها وذلك لتأجيرها لأصحاب المشروعات لمناطق التنمية DEVELOPMENT AREAS.

ومع ذلك فإن الحوافز وللتعريفات الإجمالية التي كان في مقدور المجلس أن يقدمها للمشروعات لتشجيعها على التوطن في مناطق التنمية لم تكن - حتى بعد أن زيدت عليها بعض الإضافات المزيطة - بمقتضى قانون آخر في سنة ١٩٥٠ - تزيد كثيراً عن تلك التي كانت متوافرة في فترة الثلاثينيات من هذا القرن إن لم تكن تقل عنها أحياناً .

فضلاً عن أن قانون توزيع الصناعة لم يمنح المجلس السلطة الكافية لمنع عمليات البناء في المناطق التي كانت الحكومة ترى أنها غير مناسبة نتيجة للازدحام وغيره من العوامل ، إلا أنه أمكن التخلب على تلك الثغرة بموجب نص من قانون تخطيط المدينة والريف Town and Country Planning Act. لسنة ١٩٤٧ التي حثت على رجال الصناعة ما يلي :

١ - التقدم إلى مجلس التجارة للحصول على شهادة تنمية صناعية Industrial Development Certificate وذلك قبل بناء أى مصنع جديد ، وكانت هذه الشهادة تتضمن السماح بعمل توسعات في أبنية المصنع تربو على ٠٠٠ قدم مربع .

ب - ضرورة الحصول على موافقة سلطات التخطيط المحلية قبل الشروع في استغلال أى موقع جديد .

وليس من السهل أن نصدر حكماً حول فاعلية السياسة الخاصة بتنمية المنطقة Development Area Policy. ولكن الفروض أن الحكومة استطاعت أن تزاوّل قدرًا كبيرًا من التحكم السلبي في مسألة توطن الصناعة وذلك من خلال :

١ - تحكمها في شهادات التنمية الصناعية (I. D. C.)

ب - سيطرتها على تراخيص البناء حتى سنة ١٩٥٤ .

وعلى العموم فإن الحكومة عند تدخلها في هذه المسائل كانت تلجأ إلى الإقناع وتقديم الحوافز والمغريات بدلا من الاعتماد على سياسة الإكراه .

ولقد بدأت حمى النشاط تدب في مناطق التنمية في السنوات التي تلت الحرب مباشرة (١٩٤٥ - ١٩٤٧) عندما كانت نصف عمليات بناء المصانع في طول البلاد وعرضها تتركز في تلك المناطق . ولقد كانت الأحوال وقتها ملائمة بطريقة غير عادية وذلك نتيجة لفنقص الخطير في الحيز الذي يمكن أن تبنى عليه المصانع ، وكانت مناطق التنمية بالطبع من أقدر المناطق على علاج هذا النقص وتنظيمه وذلك بتحويل مصانع الذخيرة السابقة إلى الإنتاج المدني وعمل برنامج للهوض بيناء المصانع والأفضلية التي تراعيها الحكومة في إصدارها تراخيص البناء لمؤلاّ الذين يقيمون مصانعهم في تلك المناطق . ومع هذا فقد أخذت تلك المناطق في التثمر بمرور الوقت ولازمها قدر كبير من عدم التوفيق وذلك بعد أن انحصر نصيبها من عمليات البناء الجديدة في المدى القوي يتناسب تقريباً وحجم سكانها الدائمين حتى أن حصتها من إجمالي عمليات البناء في البلاد انخفضت إلى ٢٠٪ . وكما كانت أزمة النقص في بناء المصانع تتلاشى كلما تقلصت تدريجياً أهمية مناطق التنمية وتضاءلت نسبة الحوافز والمغريات التي كانت الحكومة تسبها على رجال الصناعة فيها ، فقد قلت من النصح والقروض التي كانت تقدمها إليهم

بمقتضى قانون توزيع الصناعة . وإن كانت بعض الشواهد تدل على أن مستويات الإيجار في مناطق التنمية كانت لا تزال — حتى في خلال هذه الفترة — تمثل عاملاً مشجعاً يترى منظمى المشروعات . وحتى عندما تضاعفت فرص الاستثمار في إيجارات المصانع فإن ما كانت تدفعه للشروعات المستأجرة للمصانع الحكومية من إيجار زهيد كان ينطوى في حد ذاته على قدر كبير من اللعنة القنعة التي تقدمها الحكومة لهذه المشروعات حتى أن قيمة الإيجار المنخفضة كانت تفرح الكثير من المشروعات باستئجار المصانع من الحكومة بدلاً من بناء مصانع جديدة خاصة بها وذلك توفيراً لرأس المال^(١) . إلا أن الحكومة عادت فكرت — بعد سنة ١٩٤٧ — قدرأ كبيراً من الحرية لرجال الصناعة ليختاروا مواقع توطنهم ويبدو أن الرأي قد استقر بهؤلاء عموماً على العمل بعيداً عن مناطق التنمية^(٢) . ولقد ساعدت العوامل التالية على عدم انتقال الصناعة من مراكزها القديمة :

أ — الميزات الناتجة عن تركيز الصناعة .

ب — إغراض كبار العمال من ذوي الخبرة عن الهجرة إلى مناطق التنمية .

ج — جذب الأسواق للكثير من الصناعات الخفيفة .

وبالإضافة إلى ذلك فقد كان على مناطق التنمية أن تتنافس من أجل بعض

(١) انظر ما كتبه أودير وبودين في جورتال اقتصاديات الصناعة — أكتوبر ١٩٥٨ بعنوان « Rent Subsidies in the DEVELOPMENT AREAS »

(٢) في عملية المسح التي أجريت في مناطق التنمية في الشمال الشرق أخذت نمية مثيلة من المشروعات بعد سنة ١٩٤٧ بأن سبب بنائها لمصانعها في تلك المناطق لم يكن النشاط الحكومي وأنها جاءت مختارة إلى تلك المناطق — انظر ص ٤٢ من Bowden Odber Allen في العمل السابق ذكره .

الصناعات مع تلك المدن الجديدة NEW TOWNS التي توفر لهذه الصناعات
المصانع والمواقع المناسبة والخدمات إلى جانب ضمان للمساكن للعاملين من ذوي
الدخول المتزايدة .

وفضلاً عن ذلك فإنه ابتداء من سنة ١٩٥٧ أخذت الحكومة تقلل من
ضغطها على الصناعات وذلك للاختصاص النسبي في مستوى البطالة في مناطق التنمية
نتيجة للانتعاش الذي طرأ على الصناعات الأساسية منذ الحرب . ومع أن البطالة
في مناطق التنمية كانت تتعدى باستمرار المتوسط القوي للبطالة . إلا أنها
لم تكن تتضاعف عموماً بحيث تصبح مشكلة تستوجب السرعة في علاجها ^(١)
ومع اقتراب نهاية الخمسينيات ظهرت بوادر التدخل الجاد من قبل الحكومة
وذلك لأن الكساد الاقتصادي المعتدل نسبياً الذي ساد البلاد خلال عام ١٩٥٨
قد أظهر أن نسبة البطالة في بعض المناطق قد ترتفع بحيث تتجاوز بكثير للمتوسط
القوي للبطالة (وذلك في حالة هبوط النشاط الصناعي) كما أن تلك المناطق
التي ترتفع فيها نسبة البطالة ^(٢) أصبحت في حد ذاتها من القضايا السياسية ذات
الأهمية ، ولهذا فقد أخذ مجلس التجارة يزاول ضغطه بالحساح على المشروعات
الراغبة في التوسع بينما أصبحت مسألة تقديم المنح والقروض أكثر مرونة عما
قبل . ومن أبرز الأمثلة على تجديد اهتمام الحكومة بهذا الموضوع ذلك التغير
الذي طرأ على التوزيع الجغرافي لصناعة السيارات ، هذا التغير الذي احتوته
الإعلانات الخاصة بمخطط توسع كافة المشروعات في الجزء الأول من

(١) كانت نسبة البطالة في كل مناطق التنمية في سنة ١٩٥٧ ٢٠٥٪ مقارنة بالمتوسط
القوي للبطالة الذي بلغ ١٠٧٪ . وهذا الرقم الشامل (٢٠٥٪) يعني بالطبع الفروق بين
المناطق المختلفة كما يعني أيضاً الفروق بين الأجزاء المختلفة في المنطقة الواحدة .
(٢) فيما يلي ما بعد الحرب .

سنة ١٩٦٠^(١) . ولقد مررت قرارات التوطن بما كان يبدو بوضوح أنه جولة صعبة من المساومة بين الحكومة ورجال الصناعة ، وفي هذه الجولة استخدمت الحكومة سلاحين من أقوى أسلحتها :

أ - قدرتها على رفض شهادات التنمية الصناعية (1. D. C.) إذا كان المقصود بها التوسع في هس للراكز الصناعية القديمة .

ب - قدرتها على تقديم المساعدة المالية للصناعات التي توافق على الاستيطان بالواقع التي تحددها لها .

ونتيجة لذلك فإن الصناعات المختلفة كانت تعلن خطط توسعها على أساس النطاق الكبير للعمل بها في منطقة ميرسي سايد واشتملت أيضاً وإلى حد ما على اسكتلند وجنوب ويلز وكافة المناطق التي تداني نسبياً من درجة كبيرة من البطالة . ودليل آخر على اهتمام الحكومة للزياد بمسألة التوطن الصناعي ما أقدمت عليه من تشريعات جديدة :

١ - قانون توزيع الصناعة (التمويل الصناعي) Distribution of Industry Act, لسنة ١٩٥٨ وكان يسمح لوزارة الخزانة بأن تقدم المساعدة لأي مشروع يكون من المحتمل أن يخفف من حدة البطالة في المناطق التي تداني من البطالة الحادة المزمنة على أن يكون تقديم هذه المساعدة بناء على توصية من اللجنة الاستشارية التابعة لوزارة الخزانة والمخاصة بمناطق التنمية .^(٢) E.A.T.A.C.

(١) إن اهتمام مشروع مقترح الصناعة الصلب بين جنوب ويلز وسكوتلند دليل آخر على مدى ما وصل إليه تأثير السياسة على قرارات التوطن الصناعي .

(٢) Development Areas Treasury Advisory Committee. (٧)

وفي ظل هذا القانون تم إضافة عدد آخر من الأماكن إلى قائمة مناطق التنمية القديمة^(١).

٢ - قانون التشغيل المحلي Local Employment Act لسنة ١٩٦٠ وكان ينص على أعداد قائمة واحدة لجميع مناطق التنمية تكون قابلة لما يراه مجلس التجارة من تعديلات وكان في مقدور الحكومة أن تمنح هذا المجلس كل السلطات الواسعة التي يكفلها له هذا القانون والقوانين السابقة عليه. وقد نص هذا القانون على أن للمناطق التي تستحق المساعدة - تبعاً لما يراه مجلس التجارة - هي تلك المناطق التي تعاني من البطالة المزمنة أو تلك التي يهددها شيخ البطالة^(٢).

ولقد كان لهذا القانون أثره الكبير في التخفيف من حدة الشروط التي يمكن للشروعات أن تحصل بموجبها على المنح والقروض. ولقد أصبح في إمكان مجلس التجارة في الوقت الحاضر تقديم المنح إلى تلك المشروعات التي ترغب في تشييد مصانع خاصة وتمهيد المواقع بحيث تصبح مناسبة لإقامة تلك المصانع. وفي ظل هذا القانون أيضاً أصبحت شهادات التنمية الصناعية (I. D. C.) تمنح لرجال الصناعة تبعاً لاحتياجات التشغيل في مناطق التنمية بصرف النظر عن فكرة التوزيع السليم للصناعة ٥٠٠ تلك الفكرة التي ركز القانون كل اهتمامه في التقليل من شأنها في مقابل تركيز الضوء على هدف الساعة وقتها وهو توفير العمل للساكنين بمناطق البطالة.

(١) زادت هذه الأماكن فأصبحت ثمة أماكن بعد أن كانت ثدياً أربعة وذلك بمقتضى السلطات التي يكفلها قانون سنة ١٩٤٥ والتي تقضي بقطب بعض المناطق أو إضافة مناطق جديدة. ومع ذلك فإن المناطق التي أدرجتها اللجنة الاستشارية المذكورة في قائمتها لا يمكن لها الحصول إلا على المساعدات التي يكفلها لها قانون سنة ١٩٥٨ وليس من حقها الحصول على أية مساعدات أخرى بموجب التشريعات السابقة عليه.

(٢) وهكذا فقد تلاشت صورة المناطق القديمة التي تم تحديثها في الماضي بطريقة يطلب عليها التصميم لتصل عليها قائمة أخرى لمناطق أصغر وعددة محدداً دقيقاً.

ولكنه يبدو من المحتمل أن الحكومة — على الرغم مما يبدها من وسائل
فضالة يمكن بها أن تؤثر في نمط التوطن الصناعي — تنوى الاستمرار في
سياستها التي تعتمد أساساً على الإقناع القوي بدلاً من اللجوء إلى أساليب الإكراه
في سبيل تحقيق أهدافها . ولا يتسع المجال هنا لتقديم عام لفكرة تدخل الدولة في
مسائل التوطن الصناعي . إلا أنه يمكن لنا أن نعرض في إيجاز لبعض نقاط معينة
منها أن الظروف العامة التي تتخذ الدولة من خلالها إلى مجال التوطن الصناعي
تبني على أساس المدى الذي تصل إليه قرارات التوطن — الصادرة عن صناعات
القطاع الخاص — من فشل في تقدير النفقات المطلوبة للمشروعات . فمن ناحية
ما يكون التوطن في مناطق التركيز الصناعي مثيراً لأصحاب المشروعات نظراً لما
تميز به تلك المناطق من انخفاض في نسبة ما تتحمله المشروعات بها من مخاطر
خاصة Private Costs إلا أن ذلك يتضمن في نفس الوقت أعباء اجتماعية تمثل
في :

(أ) إعداد المزيد من القوى البشرية .

(ب) تقادم المساكن الاجتماعية الناشئة عن التكديس . . . الخ .

ومن ناحية أخرى فإن إهمال أصحاب المشروعات للمناطق الأخرى التي ترتفع
فيها نسبة النفقات الخاصة ينطوي هو الآخر على أعباء اجتماعية أخرى تتمثل في :

(أ) التهديد في الموارد البشرية وبخاصة في القوى العامة .

(ب) معاناة سكان المناطق المهملة واقتحامهم للشور بالاحترار وذلك

لعدم وجود الصناعات بمناطقهم .

ومع ذلك فإن كثيراً من تلك الأعباء لا تكون ملموسة بحيث يمكن
لنا أن نضع أيدينا عليها ، ومن هنا نشأ صعوبة تقديرها . كما أنه يصبح من

التنمير إلقاء تسمتها على مشروعات بينها ، وهكذا فإنه يصعب على الدولة — من الناحية العملية — محاولة تحديد أماكن التوطن الصناعي للمشروعات بناء على حساب إجمالى النفقات الخاصة والأعباء الاجتماعية التى يتطوى عليها كل مشروع ولكن الاتجاه للمقول الذى ينبئ على الدولة أن تسير فيه هو ترك الحرية لمنظى المشروعات لإصدار قراراتهم الخاصة بتوطن مشروعاتهم على أن تحاول فى نفس الوقت التأثير على تلك القرارات عن طريقين :

- (أ) عدم تشجيع التوسع فى المناطق المزدهرة وتيسر لها أن تزال هذا التأثير من خلال تحكمها فى شهادات التنمية الصناعية .
- (ب) تشجيع الصناعات على الصعرك اتجاه المناطق الأخرى وذلك بتقديم كافة الحوافر الممكنة .

وكان من الأمور للبديهة التى تركز عليها الاهتمام مسألة الحاجة إلى تنويع الميكل الصناعى فى مناطق التنمية . وكان أن سادت الرغبة فى التوصل إلى توزيع سليم Proper Distribution وهيكل متوازن للصناعة Balanced Structure فى تلك المناطق ولم يكن هناك بالطبع تعريف واضح لتلك الاصطلاحات ويبدو أنها غير قابلة للتعريف ، إلا أنها تنطوى — رغم ذلك — على عدة أهداف يطالمنها فى المقام الأول أن مسألة التنوع الصناعى هذه كان المقصود بها مواجهة آثار فترات الكساد الدورى . ولكن فى حالة الكساد الدورى فإن أكثر الأمور احتمالا هو هبوط النشاط الصناعى (أو على الأقل انخفاض نسبة التوسع) وبهذا فإنه لا يكون من المحتمل لمؤلاء الذين حلت بهم البطالة فى صناعة ما أن يهتروا بسهولة على صناعة أخرى تستوعبهم . وربما كان من الممكن مواجهة التأثيرات الدورىة مواجهة فعالة عن طريق ما تنهجه الحكومة من خطط قديية ومالية عامة جنباً إلى جنب مع مشروعات الأشغال العامة التى تصمم

بحيث تلبى الاحتياجات الخاصة بمناطق بينها. وقد يسمم التنوع Diveraification — بما يؤكد من تواجد الصناعات الجديدة وللتنويع في منطقة واحدة مع الصناعات المتدهورة أو الجامدة — في زيادة حدة تلك المشكلة الكبيرة الخاصة بالتغير الانبجائى Secular Change والقائدة الوحيدة التى تعود على المنطقة من وجود هذين النوعين من الصناعات بها هو أن العمال للسرحين من الصناعات المتدهورة يمكن أن تستوعبهم تدريجياً الصناعات الجديدة . إلا أنه لا يضمن التوسع في دائرة الصناعات المطلوبة لهذا الفرض . ذلك أنه يمكن مواجهة تلك المشكلة بطريقة سليمة بتشجيع قيام نمط جديد للتركز الصناعى بدلا من الانبجاء إلى التنوع العام Ceneral Diveraification وإن وجود بعض تلك الأهداف يكون ضروريا لتعاشي خطر الاندفاع وراء فكرة التنوع الصناعى كغاية في حد ذاتها لأن هذا الانبجاء يعنى تجاهل الوفورات الكبيرة التى تنضج من التخصص المحلى Local Specialization .

أما القاعدة الأساسية الأخرى التى كانت الحكومة تتخذها ذريعة للتدخل في سياسة التوطن الصناعى فقد كانت إيجاد فرص عمل للمتصلين في المناطق التى تعاني درجة عالية نسبياً من البطالة .

ولقد اعترف قانون التشغيل المحلى لسنة ١٩٦٠ بتلك الحقيقة صراحة ووضعها في المقام الأول ، مع أن هذا كان هو الحال بالفعل منذ فترة مضت . ولقد أشرنا في سطور سبقت إلى الخللج التى سبقت لتأييد هذا الانبجاء ومدى الأعباء والخسائر الاجتماعية المترتبة على البطالة وإهدار الموارد الاجتماعية .

ويمكن أن نضيف إلى ما سبق أن القانون العام لتسكرة الهجرة على نطاق واسع أمر غير مرغوب فيه لأنه يقترب على تلك الهجرة تمزق المجتمعات المحلية كما أن هناك مسألة أخرى هامة وهى العمل على إدخال صناعات تعتمد بدرجة

أكر على الأيدى العامة التنمائية إذا ما كانت الصناعات للوجود في المنطقة تعتمد أساساً على العاملين من الذكور ، ولا شك أن تلك المسألة كانت باقيل واحدة من أهم الإنجازات التي تحققت عن طريق سياسة مناطق التنمية .

وعلى الرغم من أنه لا يشك كثيراً في أن شعار « العمل للعمال . Work for Workers » يمكن تطبيقه — بل وقد طبق بالفعل — إلى حد بعيد إلا أنه إذا ما طبق تطبيقاً كاملاً فإنه قد يعبر المشروعات أو يحفزها إلى أن تنهى قرارات توطئها أساساً بناء على حالة العمالة في المنطقة . وهذا يدفعنا بالطبع إلى أن نكرر قولنا بأن حالة العمالة ليست وحدها الميار الأول والأخير الذي تنهى على أساسه قرارات التوطن ، فإذا ما كانت المنطقة — بصرف النظر عن توافر العمالة بها — مرتفعة التكاليف High Cost (وبسود الاعتقاد على الأقل بأن ما بها من قوى عاملة زائدة قد تستجر مستقبلاً — وبعد فترة طويلة من التوظيف العام الكامل ونقص العمالة — عن جذب البو الصناعات إليها) فسوف تكون هناك عندئذ خسارة للاقتصاد على المدى البعيد نتيجة عدم استخدام الموارد استخداماً كافياً . فضلاً عن ذلك فإن ارتفاع التكاليف في مثل تلك المناطق وضالة فرص التنافس بين ما يقوم فيها من مشروعات قد يجعل هذه المشروعات عرضة لأي انخفاض في الطلب على منتجاتها وبذلك فإنها تكون قد أسهمت في تفاقم مشكلة البطالة بدلاً من المساعدة في حلها . وتبقى تلك الاعتبارات محضة بضوئها وتأثيرها إذا ما كان الأمر يتطلب زيادة مطردة في الصادرات . وفي هذا الصدد فإنه يكون من الجدير بالاهتمام ملاحظة أن الانخفاض في النسبة المئوية في عمليات البناء في مناطق التنمية بعد الحرب كانت تقا به الزيادة الكبيرة في الصادرات التي دعمت مركز المشروعات في عملية المساومة بينها وبين مجلس التجارة الذي كان يضط على الاتصال إلى مناطق التنمية .

وأن السماح لسياسة « العمل للمال » *Work for Workers* بأن تصبح عقيدة راسخة لأمر يتطلب على بعض الخطوط ، ذلك أن هناك بعض المناطق التي تكون مرتفعة التكاليف - والتي يبدو عليها أنها ستبقى كذلك - كما هو الحال في وديان الصدين بويلز وغرب درهام ، ويمكن لهذا الكلام أن يصدق أيضاً على كثير من المناطق النائية الأخرى . وفي مثل تلك المناطق حيث تمر الصناعة بمرحلة التدهور التدريجي في مواقع ليست بها أية ظروف ملائمة لقيام صناعة أخرى بديلة فإنه يكون أمام عملية تشجيع العمال على الهجرة دورها الهام الذي ينبغي عليها أن تلعبه بنجاح . فإذا ما كانت الكفاية الاقتصادية الطويلة الأجل أمراً مرغوباً فيه فإنه ينبغي النظر إلى سياسة « العمل للمال » وتعديلها من وجهتين :

١ - الاعتراف بالحقيقة المادية التي تتجلى بوضوح في بعض المناطق من حيث أنها أصبحت مستهلكة اقتصادياً وأخذت في الانهيار اجتماعياً ^(١) .

٢ - ينبغي أن نسير الخطط الخاصة بالإجبار أو التحفيز إلى التنمية الصناعية - جنباً إلى جنب مع التدابير التي تشجع على درجة معتدلة من الهجرة المالية ولن يكون هناك - على المدى البعيد - أي خير يرجى من إقامة المشروعات في مناطق تجمد قسماً فيها غير قادرة على البقاء في ميدان المنافسة . وخاصة إذا كانت المشروعات تعمل للتصدير ، ذلك أنه لا ينبغي تجاهل العوامل الاقتصادية الأساسية التي تتحكم في عملية التوطن الصناعي .

(١) الإيكولوجيست في عددها الصادر ٣١ أكتوبر سنة ١٩٥٩ ص ٤٣٩ .

الفصل السابع

الكفاية الصناعية والإنتاجية

Industrial Efficiency and Productivity

مقدمة

تعتبر كلمة الكفاية Efficiency من الكلمات المويصة التي يصعب على المرء أن يحفظ لها في ذهنه معنى ثابت وواضح ، ولا يمكن في مجال الاقتصاد توضيح مفهوم هذه الكلمة توضيحاً دقيقاً ومحكماً ، ذلك أنها تستخدم في مختلف النصوص الاقتصادية بمعنى كثيرة ومتباينة .

إلا أنه يبدو من الضروري — ونحن بصدد الحديث عن التنظيم الصناعي أن نتكلم بعض الشيء عن هذه الكلمة ، فلنأملنا النظام الاقتصادي ككل في وقت من الأوقات قد نحكم عليه بأنه يصل بأقصى كفاية ممكنة إذا ما كانت كل الموارد الاقتصادية مستخدمة بالكامل وموزعة التوزيع السليم الذي يكفل إشباع الحاجات الإنسانية إلى أقصى حد ممكن . ونجد أن كلمة الكفاية ترد في هذا الموضوع مرادة لرفاهية Welfare وقد كتب الكثيرون عن اقتصاديات الرفاهية وهي ليست موضع اهتمامنا في هذا المقام . وإذا ما فكرنا في كفاية النظام الاقتصادي خلال فترة مئنة من الزمن فإننا قد نكون في حاجة إلى القول أيضاً بأنه ينبغي على الاقتصاد أن يحقق أقصى معدل ممكن للنمو . . . أي أقصى معدل يمكن لزيادة في الناتج الحقيقي Real Output . وقد أخرجت لنا المطالع في السنوات الأخيرة حشداً كبيراً من الكتابات النظرية التي تتحدث

عن النمو الاقتصادى ، ونعود إلى القول بأننا لا نهم بلك الكتابات اهتماماً مباشراً وإن كانت بعضها تخلق بحثنا الحال .

ويتيسر لنا تحديد الناتج الحقيقى والتعرف عليه بطريقة مؤكدة ومقننة فى القطاع الصناعى من الاقتصاد ، فإذا ما تكلمنا عن النمو فى هذا المجال فإن تفكيرنا يدور أساساً حول الزيادة فى الناتج الصناعى . والمثل فإنه عندما تنخرط فى بحث المسائل الممتدة للتشابكة الخاصة بتقييم رأس المال وحساب نسب رأس المال إلى الناتج $Capital - Output Ratios$ فإن تفكيرنا ينصب بصفة رئيسية على الآلات الصناعية والمركبات وحجم مخزون السلع ، مع أن هذه الأرقام يمكن أن تنطبق انطباقاً سليماً على الاقتصاد ككل - وقد انضغ على سبيل المثال - أن إنتاجية الفرد $Output per head$ فى مختلف البلدان تتناسب تناسباً قوياً مع الفروق فى حصص الأفراد من رأس المال $Capital per head$ ويوحى هذا بأن على القول للتخلفة أن تزيد نصيبها من رأس المال وإن لم يكن هناك تأكيد صريح بأنه يتيسر الدوة المتقدمة صناعياً أن تنمو بدرجة أسرع لو ضاقت ما تملكه من رأس المال وخاصة إذا ما كان المقصود بالزيادة - كالألوف عادة - هو تلك الزيادة الطفيفة فى الأصول الصناعية الناتجة $Fixed Industrial Assets$ وفى كمية الطاقة التى تستخدم فى تشغيلها ، ومن الواضح أننا مهتمون أكثر اهتمام بالتحقق من مدى صحة هذا الافتراض الذى يقول بأن معدلات الإدخار والاستثمار تعد من بين الشروط الضرورية للنمو السريع للناتج الصناعى .

غير أن الأمر يستلزم وجود نوع من تقسيم العمل بين الباحثين فى تلك

المسائل الاقتصادية ، إذ أنه ليس من بين واجبات أخصائى التنظيم الصناعى أن يهتم أيضاً بلك الأمور .

وبعد أن يصبح حجم اللوارد المتوافرة للصناعة معروفاً لدينا فإن الاهتمام يزداد بالخطوة التالية وهى مرحلة التفكير فى شكل وطريقة توزيع هذه الموارد ، وفيما يتعلق برأس المال فإننا قد نكون فى حاجة إلى معرفة :

١ - الذى الذى يصل إليه نمو الناتج الصناعى نتيجة للزيادة المطردة فى المدات الصناعية .

٢ - مدى اعتماد هذا النمو على الأساليب التقنية فى الإنتاج (تصميم الآلات ومطافئها) وعلى تنظيم هذا الإنتاج (ترتيبه وخطيطه) فإذا ما كان هذا العامل الأخير هو الذى يسهم إسهاماً رئيسياً فى التقدم الصناعى فإنه يبدو واضحاً عندئذ أن كفاية الصناعة تستدعى وجود بعض المنافسة فى السمراتى تعتبر عموماً من الأحوال المشجعة للإبتكار innovation أكثر من تشجيعها لوجود معدل كبير من المدخرات Savings . كما أننا قد نكون فى حاجة للاهتمام بمعدلات عائد رأس المال Rates of Return on Capital فى مختلف الصناعات وذلك لى يتأكد لدينا أن الاستثمارات تأخذ طريقها إلى أكثر القطاعات الصناعية أهمية . ومن الأمور الخاصة بالنسبة لكفاية الصناعية وجوب توزيع الاستثمارات توزيعاً واعياً بين مختلف الصناعات بحيث تكون الإنتاجية الحدية Marginal Productivity لرأس المال متساوية تقريباً .

قياس الكفاية

Measurement of Productivity

إن عملية الكشف عن جوانب الكفاية الصناعية - التي تسهم بوضوح في خلق بعض المشكلات المعقدة الخاصة بقياس رأس المال - لم تمرز إلا القليل من التقدم ، إلا أننا سنذكر فيما بعد - في هذا الفصل - بعض ما أمكن الحصول عليه من نتائج تجريبية . وقد انعصر معظم ما دار من بحث حول الكفاية الصناعية في دائرة محدودة ، ذلك أن شكل وكية للواد المتوافرة تختلف الشروط والصناعات كان يؤخذ قضية مسلماً بها إلى حد ما . وكان البحث يتركز بعد ذلك حول ما إذا كان هذا القدر من اللوارد كافياً من علمه . ولأسباب مناقشها فيما بعد فإننا نقتصر إلى وجود أى مقياس موضوعي للكفاية . وقد بحثنا عن الطريقة التي يمكن أن توصلنا إلى قياس نسبي للكفاية *Relative Efficiency Measure* وذلك بمقد المقارنة في ظل ظروف زمنية واحدة بين :

(١) للشروعات المتماثلة في نطاق الصناعة الواحدة (ب) المشروعات للمنتجة لنفس المنتجات في دول مختلفة . (ج) الصناعات المتشابهة في مختلف الدول . (د) الصناعات التصديرية بصفة عامة في أنحاء متفرقة من العالم . ويتيسر لنا أيضاً أن نلقى بعض الضوء على الكفاية النسبية وذلك بمقد المقارنة بين ما تميزه مختلف الصناعات من تقدم خلال فترة زمنية معينة .

وبناء على وجهة النظر هذه فإن قياس الكفاية ينبغي أساساً على عقد النسبة بين الموارد الانتاجية الداخلة في المشروع وبين للمنتجات النهائية الخارجة منه *Relating Input to Output* ومن هنا فإن المشروع يوصف بمد الكفاية

إذا لم يمكنه إخراج ناتج أكثر مستخدماً نفس القدر من الموارد الإنتاجية ،
أو إذا لم يمكنه إخراج نفس كمية ناتجه الحالى مستخدماً قدراً أقل من
عناصر الإنتاج .

وقد يقول البعض بأن هذه النظرة للأمور تبطل من مسألة الكفاية
الصناعية مجرد مشكلة تقنية لا يكون في مقدور الاقتصاديين أن يناقشوها ،
أو بعبارة أخرى قد يكون من الأحرى تركها لإدارة للشروع ترى ما إذا كانت
الموارد المطاة لها تستخدم استخداماً كاملاً . ولكن الأمر ليس بهذه البساطة
وذلك لسببين :

(١) إن الطريقة التي يتم بها تجميع الموارد الإنتاجية Inputs اللازمة
للمشروع لإخراج الناتج Outputs تتأثر هي الأخرى متأثراً كبيراً بالسواحل
الاقتصادية وحتى بالخلط الاقتصادية والمالية للحكومة .

(ب) إذا كانت بعض المشروعات — كما هو الحال عادة — تقوم بإنتاج
سلع مماثلة لسلع المشروعات الأخرى ويواقع فقرة أقل فإننا نظل في حاجة لجهد
رجل الاقتصاد فهو الذي يأخذ على عاتقه مهمة تفسير السوراء هذا الوضع .

وينظر عالم الطبيعة إلى الكفاية أيضاً على أنها العلاقة بين موارد الإنتاج
Inputs وبين ما تقدمه من ناتج نافع Useful Output ، إلا أن هذا النوع من
الملاء غالباً ما يمتاز عن عالم الاقتصاد بأن في مقدوره أن يقيس كل من عوامل
الإنتاج و كمية الناتج بطريقة موضوعية مستخدماً وحدات القياس العامة ، بمعنى
أنه يصل بناء على فكرة نظرية من درجة كفاية (١٠٠٪) مثلاً في حالة
الآلة التي لا تبدد أى قدر من الطاقة المستعملة في إدارتها . ومع ذلك فإنه يصدر
علينا أن نقيس موارد الإنتاج و كمية الناتج عن طريق وحدات القياس المادية

العامة فليس هذا في حد ذاته بالأمر السلي . إلا أنه يجسر لنا على سبيل المثال أن نقد المقارنات القيدة بين مشروعات الصناعة الواحدة حيث يمكن أن يكون الناتج متشابهاً إلى حد ما . فإذا فرضنا أن وحدات الموارد الإنتاجية (س) مؤسسة من المؤسسات تنجح طناً من الصلب وأن مؤسسة أخرى تحتاج إلى (س + ١) من الموارد الإنتاجية لإنتاج نفس الكمية فلنأخذ على وجه التحديد ما إذا كانت المؤسسة الأولى تتمتع بالقدر اللازم من الكفاية، ولكنه يبدو واضحاً لنا — من الناحية للبدئية — أنها أكثر كفاية من الثانية .

وكذلك فإن القياس على مستوى القود — رغم ما يتقوره من صواب — لا يكون من المحتمل أن يفتينا بصفة جدية وعن طريقة المقارنة بين الصناعات . ويمكن تجميع الناتج من السلع المختلفة على هيئة قود بدخيم مشتري المواد الخام وغيرها من الأشياء التي تجلب من خارج المؤسسة ، وبذلك نحصل على الناتج الصافي Net Output وعندئذ يمكن القول بأن وحدات الموارد الإنتاجية (س) قد أخرجت في إحدى المؤسسات (أو في إحدى الصناعات) ما قيمته (ص) من الناتج الصافي أكثر من قيمة ما قلمته نفس وحدات الموارد الإنتاجية (س) في إحدى المؤسسات أو الصناعات الأخرى .

ولكن نحضرنا هنا واحدة من أكثر المشاكل تنقيداً وهي صعوبة تجميع الموارد الإنتاجية الداخلة في المشروع Inputs تلك الطريقة للفترة في الفترة السابقة فليست هناك طريقة لتجميع : —

(أ) ساعات العمل لكل عامل Man — Hour — Work

(ب) احتلاك الآلات للمرة Double Machines

Units of Power (ح) وحدات الطاقة

(د) أطنان المواد الخام .

وإخضاعها جميعاً لوحدة القياس المادية . ومن ناحية البدء يوجد لدينا مخرجان للهروب من تلك المشكلة ، قد يكون أولهما تمسكنا برغبتنا الطبيعية في المتور على مقياس الكفاية موضوعي ومادى وذلك بقياس اللوارد الإنتاجية Inputs على أساس عامل Factor واحد فقط . وفى هذا الصدد فإن العلة تبرز كواحدة من تلك العوامل الواضحة التى يمكن على أساسها قياس الكفاية وبوسئنا أن نبحث عن بعض العلاقات التى توصلنا إلى معرفة الكفاية التسمية Relative Efficiency وذلك بمثل نسبة بين كية الناتج Out Put وإنتاجية العمال المستخدمين فى الإنتاج Productivity of Labour أو بين كية الناتج والناتج لكل رجل / ساعة Output Per man hour ولا يخفى علينا ما لهذا المقياس من عيوب ظاهرة إذ أنه عندما يتوافر العمال فى أحد المصانع رأس مال كبير (على شكل معدات وطاقة محرقة . . الخ) فإن من الطبع أن يتوقع نسباً مرتفعة لإنتاجية العمال فى هذا المصنع أكثر مما تتوقعه من عمال أى مصنع آخر يصل برأس مال ضئيل لقناعة ، واستخدام رأس المال Capital كقياس الكفاية (بوصفه واحداً من اللوارد الإنتاجية الحقيقية inputs) لا يقل شأناً — هو الآخر — عن استخدام العلة .

وعلى كل فإن الاختلاف فى إنتاجية العمال Labour Productivity لا يمثل بأية حال تفاوتاً فى مستويات الكفاية . ولكن لا نغنى أن من بين السبب الأخرى لهذا القياس أنه إذا ما كان الأمر يستدعى عقد المقارنات المادية الدقيقة فإن استخدامها سوف يكون مقصوراً على تلك المقارنات المحدودة بين

المؤسسات التي تتشابه منتجاتها تشابهاً معقولاً . (وكما سبق لنا أن شرحنا فإنه في حالة عقد المقارنات الكبيرة يحسن بنا الرجوع إلى الناتج الصافي Net Output ممثلًا في هيئة نفود) .

وهناك صعوبة أخرى منشؤها الاختلاف بين فئات المبالغ ، إذ أن تجاهلنا لتلك الفروق بين فئات السن ودرجات المهارة وجنس العاملين يعد في حد ذاته مبالغة منا في تبسيط الأمور ، ولقد فإنه لا يمكن لنا الجمع على السواء بين الموظف الكتابي ومهندس التعدين والمدير الإداري كأجزاء متساوية من عنصر المبالغ . فإذا ما حصلت كل فئة على الأجر الذي تستحقه بحيث ينال مهندس التعدين عشرين جنيهًا استرلينياً كل أسبوع — أى ما يوازي أربعة أمثال ما يحصل عليه الموظف الكتابي من أجر في الأسبوع — فإننا نترصل في النهاية إلى مقياس لسكافية المشروع عن طريق عنصر المبالغ فيه ، ويكون مرجعنا في ذلك إلى القائمة الإجمالية لأجور العاملين . وهذا يقودنا بدوره إلى المنفذ الثاني الذي نحاول عن طريقه الخروج من تلك الصعوبات التي تعترض فكرة تجميع الموارد الإنتاجية Aggregating of Inputs إذ أنه يصبح في مقدورنا عندئذ التوصل إلى تجميع لهذه الموارد على أساس حساب قيمتها النقدية .

وفي حالة عقد المقارنات بين المؤسسات التي تتشابه من حيث الموارد الإنتاجية فإن الأمر لا يتطلب إلا مجرد عمل مقابلة بين فئات إنتاج الوحدة من وحدات الناتج في كل مؤسسة من المؤسسات موضوع البحث ، وطالما أمكننا التخلص من المشكلات الخاصة وغيرها فإن هذا المقياس يبدو أفضل مقياس لسكافية في نطاق تلك الدراسات المحدودة . أما فيما يتعلق بالمقارنات التي تعدد بين المؤسسات التي لا تتشابه منتجاتها (أى في حالة المقارنات التي تستخدم فيها

أرقام الناتج الصافي (Net Output) فإن من الخطير لنا أن نستخدم الأرباح Profits^(١) كقياس للكفاية . وبناء على أسس نظرية عامة قد يكون هناك من الأسباب المعقولة ما يعبر لنا استخدام مثل هذا المقياس وإن كانت تقف في وجهه هو الآخر صعوبات كثيرة مثل عدم توافر البيانات الخاصة بحسابات قطاعات الإنتاج التي يمكن الاعتماد عليها ، فضلاً عن تأثير الأرباح تأثيراً كبيراً بما يسود السوق من أساليب احتكارية أو نتيجة لتحكم الحكومة في الأسعار، وغير ذلك من الأمور التي تتعلق تعلقاً مباشراً بهذا النوع من المقارنة التي نحاول القيام به . وهذه بالطبع هي الصعوبة التي تؤثر في أية طريقة لقياس تقوم على استخدام البيانات الخاصة بالنقد والأسعار^(٢) .

وعلى أية حال فإن عملية تجميع الموارد الإنتاجية على أساس قيمتها النقدية ليست — كما قد يتراءى لنا أحياناً — الطريقة السهلة التي يتيسر لنا من خلالها انتزاع على ما يواجهنا من صعوبات ، ذلك أن هذه العملية تنطوي على نوعين رئيسيين من المتاعب :

الأول : أن الإيجارات Rents قد تدخل ضمن النفقات النقدية لمناصر الإنتاج Factors of Production وبالطبع فإن هذه الإيجارات تعكس فروقاً في الكفاية ، ذلك أن إيجار قطعة معينة من الأرض تصلح كواقع مناسب لطراز معين من المصانع قد يكون مرتفعاً ، في حين أن من المحتمل أن يكون إيجار

(١) صافي الإيرادات Net Receipts — النفقات Costs — الأرباح Profits

(٢) هناك بالطبع صعوبات تنشأ من استخدام النفقات النقدية والأسعار في قياس الكفاية ليست مذكورة في هذا الكتاب ومنها :

(أ) تنبع قيمة النقد بمرور الزمن . (ب) الفروق في قيمة النقد من دولة لأخرى .

عجلة أخرى - تماثلها وإن قلت عنها في الجودة - منتهضاً إلى حد كبير .
فإذا ما كنا في قياسنا الكفاية (عن طريق للمقارنات) نهتم بحسب الفروق
التي تبرز نتيجة لأسباب يمكن تجنبها (كالكساد العام General Slackness
مثلاً) فإن ضم قيمة الإيجارات إلى حساب النفقات قد يبدو انجهاً سليماً ،
إلا أن من الواضح أن القياس ينصب في معظم الحالات على أشياء أكثر
من ذلك .

والثاني : أنه لا يكون من السهل علينا أن نحدد ثمة شيئاً لكل عنصر
من العناصر التي تسهم في الإنتاج ، فإذا ما نظرنا إلى عنصر الماكينة فإن ثمة
الواضح هو أجور العاملين Wages ولكن إذا بلغنا مرحلة الكلام عن ثمن
رأس المال Price of Capital فإن هذا العنصر يثير أمامنا قضية بالغة التعقيد
لا يتسع هذا المقام للنخوض فيها . وحقاً إذا تيسر التوصل إلى اتفاق حول
معدل مناسب لاستهلاك رأس المال Depreciation Rate ^(١) فإن الأمر قد
يصبح موضع خلاف بين رجال الاقتصاد والمحاسبين حول ما إذا كان هذا المعدل
سوف يضاف إلى النفقات الأولية للأصول Assets أو أنه سيدخل ضمن نفقات
الإحلال Replacement Costs . إلى جانب أن الآراء قد تختلف أيضاً
حول تحديد عامل مناسب لرأس المال Return on Capital وحول ما ينبغي
أن يكون عليه معدل هذا العائد . وينبغي أن نضيف إلى كل ما سبق أن المؤسسات
لا تكون مستعدة عن طيب خاطر لتقديم بيانات عن نفقاتها ، كما أن طرق

(١) ويتوقف هذا على ما يقدر من عمر الأصول الرأسمالية وهنا بدوره يتأرجح بين حالين
فهي إما أن تزداد سرعة طويلة قبل أن تنقضي وتصبح عديمة النفع ولما أن يكون عمرها قصيراً
فإنها وببساطة استخدامها نتيجة لظهور أصول أحدث منها .

المحاسبة تتفاوت من مؤسسة إلى أخرى لدرجة أن النتائج قد لا تكون على هذا القدر من الدقة الذى يجعلها قابلة للمقارنة .

٣ - بعض أبحاث الكفاية

حفقت السنوات الحاضرة بمحمد كبير من الدراسات التجريبية التى أجريت فى هذا الميدان والتى يمكن أن نذكر منها عدداً قليلاً من الأمثلة النموذجية ، فى عام ١٩٤٧^(١) نشرت فائض مقارنة عقدت بين مؤسسات غزل القطن التى تعمل فى نطاق محدود . ولتقيس من أكبر درجة من قابلية النتائج للمقارنة فقد انحصر كل بحث من الأبحاث فى مجال حسابات محدد . ولقد حسبت ساعات العمل لكل مائة رطل من القطن المنزول فى عدة مؤسسات (وهى التى تقابل كمية الناتج لكل رجل / ساعة) ثم قسمت هذه المدة على الفترات الزمنية التى استغرقها كل عملية من عمليات الإنتاج ونسب الوقت التى توقفت فيها العمل وذلك لمحاولة اكتشاف أسباب التفاوت فى إنتاجية العمال من مؤسسة إلى أخرى . فى الوقت الذى تتعرض فيه كل المؤسسات تقريباً لعوامل معينة مثل ترتيب القوة العاملة وسلوكها ومواقفها بالنسبة للعمل . . الخ إلا أنه ليس هناك من عذر لتلك الاختلافات فى الطريقة Method والتنظيم Organization التى بدأ مؤخراً أنها التصدير الرئيسى المحتمل لتفاوت فى الكفاية . وكانت نقطة الاهتمام الرئيسية فى هذا البحث تنصب حول محاولة للتوصل إلى مقياس موضوعى ومادى للكفاية والعمل على اكتشاف الأسباب التى تؤدى لوجود الفروق فيها

(١) نغرها L.C. Tippett فى مجلة الجمعية الإحصائية الملكية - الجزء الثانى عام ١٩٤٧ أُنشر نفس المجلة أيضاً فى جزئها الثالث عام ١٩٥٣ ص ٢٠٦ .

وذلك جوحيد الأنماط بالنسبة لأكثر قدر ممكن من المتغيرات Variables .

ومن المحاولات الجديرة بالذكر والتي حاولت تطبيق نفس التكنيك على مستوى دولي تلك التي قامت بها لجنة نسج القطن cotton Textile Mission^(١) التي سافرت إلى الولايات المتحدة عام ١٩٤٤ . وكان الغرض من هذه اللجنة هو القياس والمقارنة بين إنتاجية العمال المستعملين في صناعات القطن في كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية ، وتلليل السبب فيا بينهما من فروق . وقد عقدت المقارنات بالنسبة لعمليات إنتاجية متفرقة على أساس الناتج لكل رجل / ساعة ، وبالنسبة للمصانع البريطانية والأمريكية التي تخرج إنتاجاً شديداً التقارب — من حيث طول التيلة ونوع القماش — بحيث يمكن مقارنته ببعضه . وكان من بين السمات البارزة لهذه المقارنات محاولة توحيد نمطها الذي تسير عليه على أساس من الخبرة العملية والفنية . وكان هذا يعني أنه ما دامت لا تتوافر في كل من البلدين تلك المصانع التي يمكن إخضاعها بالتساوي للمقارنة الدقيقة ، فقد كان على اللجنة أن تأتي بالنتائج التي استخلصتها من دراستها للمصانع الأمريكية وتقارنها بالتقديرات Estimates التي تقوم على أساس التجربة البريطانية والخبرة بمختلف نماذج الممارسة في المجال السلي الفني . وليس بهذا هنا معرفة النتائج العقلية التي توصلت إليها اللجنة ، ولكن هذه الأمثلة التي أوردناها هنا إنما جاءت لتبين لنا بعض الصعوبات التي تنطوي عليها المقارنات الخاصة بالإنتاجية والكفاية .

ومحاولة التوصل إلى نمط موحد لكل المتغيرات التي قد تؤثر في عملية المقارنة أمر متعذر للغاية ، إلا أن أكثر ما نصبو إليه فحوسنا هو التوصل إلى دلالات

(١) وتعرف باسم لجنة بلات Platt Mission .

توضح لنا للواضع التي تظهر فيها الفروق الرئيسية في درجات الإنتاجية وأسباب ظهور تلك الفروق . ومن الأمور التي قد يكون لها مغزاها أن صناعة غزل القطن مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية لا تعد متقدمة إلى حد كبير (من ناحية كمية الناتج لكل رجل / ساعة) عن مثيلها في بريطانيا سواء هذه التي تستخدم ماكينات النزول سريعة السحب من طراز Ring Spinners أو تلك التي تعمل بمكينات النزول البطيئة السحب من طراز Mule Spinners ^(١) ، وهذا يوحى بأنه في الإمكان تضيق درجة التفاوت بين الدولتين إذا ما اتجهت بريطانيا إلى الماكينات الحديثة وذلك باستخدام ماكينات النزول من طراز Ring Spinners على نطاق أوسع . إلا أنه يبقى من الأمور المهمة أيضا أنه عندما جرت المقارنة بين آخر ما توصلت إليه كل من الولايات المتحدة وبريطانيا من خبرة في المجال السلي والتي (فيما يتعلق بالعمليات الإنتاجية الواحدة التي تخرج ناتجا متشابها) تبين أنه ما زالت هناك فروق في كمية الناتج لكل رجل / ساعة وأن هذه الفروق تجيء في صالح الولايات المتحدة الأمريكية . وبالطبع فإن هذه الفروق ينبغي أن تنسب لتغيرات لا يمكن توحيد نمطها مثل مكان توطن الصناعة وسلوك العاملين ومواقفهم تجاه العمل . . وهكذا .

إلا أن من الواجب أن نعود إلى التذكير بأن ما أوردناه هنا من أمثلة ليس إلا مقارنات بين إنتاجية العامل Labour Productivity .

(١) ماكينات النزول من طراز Ring Spinners من أنواع ماكينات النزول الحديثة. والماكينات من طراز Mule Spinners تجهز من ناحية تركيبها خليطا من ماكينات Drawing Rollers التي اخترعها Arkwright وماكينات Jenny التي اخترعها Hargraves — (المترجم) .

ويعبأ تقرير بلات *Plant* بأن الإنتاجية قد ترتفع إذا ما استخدمت المعدات الحديثة . إلا أن هذه المعدات تكلف أموالاً طائلة ، ولذا فإنه قد يكون من الأفضل بالنسبة للصناعة البريطانية — لو تيسر لها ذلك — أن تستمر في إخراج إنتاجها بواقع فترات أقل متصلة في ذلك على ما يكون مستهلكاً بالكامل *Fully depreciated* من معداتها الرأسمالية القديمة (وعقبة الطراز) بدلا من أن تنقل كاهلها بالنفقات المالية الباهظة التي تتطلبها عملية إدخال للمعدات الجديدة ، وبما لا شك فيه أن للمعدات الحديثة ينبغي أن عمل محل المعدات القديمة (إلا إذا كانت الصناعة آخذة في التدهور السريع) إلا أن الوحدات الحديثة الصنع من المعدات ذات الطراز القديم قد تكون — حتى في هذه الحالة — أرخص في ثمنها إلى حد كبير من أعظم المعدات حداثة حتى أنها تمثل أكثر طرق الإنتاج كفاية منها كانت عليه إنتاجية العاملين بالأساليب التقنية الحديثة من ارتفاع . ولكننا نعود إلى القول بأن من غير المحتمل أن يكون هذا الرأي صحيحا ذلك أن صناعات الآلات الحديثة لا يقدمون على صنعها إلا إذا تيقنوا من أنها ستكون مروضا سخية بالنسبة للمؤسسات التي تكون في حاجة إلى تدهيم معداتها الحالية أو لإحلال معدات جديدة بدلا منها^(١) . ولو سرننا في حديثنا على هذا النحو فقد يقول البعض بأن الميار الوحيد للكفاية هو قدرة المشروع على إخراج إنتاجه بنفقة معينة ويحه بسر يكفل له الحصول على ربح مرض في ظل أحوال المنافسة . وهذا الكلام منناه بعبارة أخرى أن من غير المأمول التوصل .

(١) ومع ذلك فانه يحين على المرء أن يكون أكثر حرصاً ، فقد تبين مراراً وفي صناعة كمناعة النعم أنه في الوقت الذي كانت تقدم فيه آلات التشغيل وحاملات النعم التي تسير بالهالة على حلة غير جيدة فقد كان في إمكان العاملين في هذه الصناعة استعراج النعم بطريقة أرخص مستخدمين الآلات اليدوية .

إلى مقياس مادي وموضوعي للكفاية ، وذلك لأن عنصر رأس المال يضع
أماننا الكثير من التقييدات^(١) ، وبالطبع فإن عدة القد تمثل في الفترات
التقنية للإنتاج . فإذا ما كان هذا الكلام هو خاتمة مطافنا بالنسبة لهذا الموضوع
فإن النتيجة بهذا تبدو غريبة للآمال لأنه من النادر الاتفاق حول معالجة معينة
لموضوع فترات رأس المال Capital Costs كما أنه لا يوجد أى رأى موحد
بعده . ولكن الشيء المؤكد هو أنه سواء قنا بالمقارنة بين مؤسسات الصناعة
الواحدة على أساس إنتاجية العمل Labour Productivity أو فترات الإنتاج
Costs of Production فإن كثيراً من مظاهر الاختلافات الواسعة سرعان
ما تبدى للناظرين . وحتى المقارنات المحدودة والبائنة الدقة التي كان يقوم بها
مستقل . مى . تبيت^(٢) كشفت عن انتشار القياس بساعات العمل لكل
وحدة عن وحدات الناتج operative hours per unit بنسبة ٢ : ١ ،
كما كشفت عمليات مقارنة فترات الإنتاج - التي كانت لجنة الاحتكارات
Monopolies Commission تهتم بها كثيراً في تقاريرها - عن فروق واسعة
في الفترات المتوسطة بين المؤسسات ذات المنتجات المتشابهة . ولكن يبدو أن
هناك شك كبير فيما إذا كان من الممكن لنا أن نستخدم هذا في استخلاص
صورة صادقة للفروق في الكفاية (وبالتالي درجات عدم الكفاية) . وقد
رأينا أن الفروق في الإنتاجية قد تعكس لنا الفروق في أعمار المعدات والمصانع
ومدى حداثةها ، ولكنها قد تعكس إلى جانب ذلك فروقاً واختلافات

(١) تتبع نظم تلك التقييدات من أن الأصول الرأسمالية الناتجة تكون مادة من المواد
الأميرة والمخصصة بدرجة كبيرة من ناحية استخدامها .

(٢) السابق ذكره ، وانظر أيضاً كتاب سالتز ، Productivity and
technical change ، مطبعة كامبردج عام ١٩٦٠ م ص ٩٥

على عوامل لا يمكن التصرف فيها ، وذلك مثل التفاوت في درجة غنى المناجم
بالتعم أو درجة قربها من مراكز الصناعة .

وقد يعزى السرى تفاوت النفقات بين مؤسسة وأخرى، إلى أن المؤسسات
المنخفضة النفقات Low - Cost لا يمكنها أن تكبر إلا إذا زادت من هباتها
زيادة مطردة . وهكذا يمكن أن يكون هناك مبرر كاف لوجود مكان في الصناعة
للمؤسسات النفقات العالية High Cost التي قد تكون من الكفاية بالقدر
الذى يراى لها أن تكون عليه . وبالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسة ذات النفقات
العالية قد تتمتع بمميزات لا تكون ظاهرة في هذه المقارنات ، وذلك كأن تكون
قريبة من الأسواق أو يكون لديها فروق ضئيلة من حيث الناتج تكون
على حقيقتها من الأهمية بأكثر مما يتهدى للباحث من خارج المؤسسة .

وقد كان اهتمامنا يتركز حتى الآن وبصفة رئيسية حول المقارنات بين
المؤسسات ^(١) Inter - Firm Comparisons التي تنفع قسم للتجارت أو التي
تنفع منتجات شديدة القارب . وقبل أن نذهب إلى أبعد من هذا فإن هناك
بعض ما ينبغي أن يقال حول تطبيق الدراسات الخاصة بالإنتاجية على دراستنا
لاقتصاديات النطاق Economies of Scale ومن الناحية النظرية فإن نظرتنا
إلى هذا الموضوع تنصب أساساً على معنى الفقه المتوسطة في اللغة الطويلة
Long Period Average Cost Curve بمعنى أن اقتصاديات النطاق تكون

(١) على الرغم من أن كلمة مؤسسة Firm هي المستخدمة غالباً في هذا الكتاب إلا أن من
الواضح أن المصانع Plants (وحتى الصليات الإنتاجية) هي التي تكون موضع الاهتمام
أكثر من المؤسسات .

مهمة إذا ما أمكن إخراج كيات كبيرة من الناتج بواقف حقة متوسطة تأخذ مستوياتها في الانخفاض تبعاً .

ونحن مهتمون بطبيعة الحال بمعرفة مدى ما تكون عليه اقتصاديات النطاق . من أهمية من الناحية العملية . وأقصى ما يمكن لنا أن نصله في هذا الصدد عن طريق أعمال البحث التجريبية — ومحاولة تطبيق مقاييس الكفاية على أحجام المؤسسات القائمة . ولكن بنض النظر عما يستتبع ذلك من صعوبات من ناحية الإجراءات فإن من الجدير بالملاحظة أن هذا الجهد لن يقودنا إلى معرفة الشيء الكثير عن اقتصاديات النطاق . فإذا ما فرضنا جدلاً بأن أكبر المؤسسات أو المنشآت — بمعنى أو بآخر — هي أكثرها كفاية فإن هذا لا يتبعه أن المؤسسات الصغيرة القائمة يمكن لها أن تصبح أكثر كفاية إذا ما قامت بعملياتها الإنتاجية على نطاق أوسع . وتتوقف اقتصاديات النطاق — في حقيقة الأمر — على مدى الإمكانيات التي تكون متاحة للمؤسسات ، ولكن في هذا المجال الصعب من مجالات الدراسة فإن أبسط الدلائل التي مباشرة على وجود مثل هذه الإمكانيات تستحق الاهتمام .

وتوجد ثلاث صعوبات رئيسية تتعلق الأولى بقياس الكفاية وقد ناقشناها بإقتض . والثانية هي صعوبة قياس الحجم ولا يحتاج الأمر منا إلى إضافة الكثير إلى ما سبق لنا أن قلناه هذا أننا سنسجل هنا حقيقة سوف تثير الكثير من الاختلافات في هذا المقام ، وهي ما إذا كان حجم المؤسسة سوف يقاس على أساس حجم المالة Employment فيها أو حجم رأس المال المستخدم Employed Capital . وبناء على هذا الكلام فإن المؤسسة التي تستخدم

كميات كبيرة من رأس المال قد تنصرف لسبب قسره على استخدام عدد قليل من العمال ومع ذلك فإنها تكون ممتنة بمستوى إنتاجية مرتفع لكل رجل .
وستبدو تلك المؤسسة صغيرة بالطبع إذا ما كان الحكم على حجمها يقوم على أساس حجم العمالة فيها ، أما إذا كانت قيمة الأصول الرأسمالية هي معيار الحكم فستبدو المؤسسة كبيرة وتشتمل الصعوبة الثالثة في كون أننا لسنا متأكدين مما إذا كانت تلك القروق في الكفاية التي تتعلق بالحجم تكون راجعة في حقيقتها إلى الحجم والحجم وحده .

وقد أعدت لجنة هامويل الخاصة بصناعة النسيج في عام ١٩٢٥ جداول منمقة توضح أن المناجم الكبيرة (من حيث الناتج وعدد العمال المستغلين) هي التي سجلت أكبر كميات الناتج لكل رجل في النوبة Output per Man - Shift . ومع ذلك فقد كان من الواضح عند مراجعة البيانات أن أكبر المناجم (وأعظمها من ناحية حداثة المعدات) كانت تقوم في الحقول الجديدة حيث كانت الظروف الطبيعية تلائم خير ملائمة الإنتاجية المرتفعة لكل رجل High Productivity Per man .

ومن بين الطرق التي يحسن اللجوء إليها لتقليل من حدة تلك الصعوبة الأخيرة هو جمع عينة من المؤسسات تكون كبيرة العدد بحيث يمكن العوامل الخاصة — التي تؤثر في بعض الصناعات القرواى — أن تختفى في مجموع هذه العينة . ولقد قام لاسد ليك Leak وميدلس Maizles^(١) بعمل ترتيب

(١) انظر موضوع Structure of British Industry في مجلة الجمعية الاقتصادية الملكية الجزء الأول والثاني عام ١٩٤٥ .

ثلاثة وخسين ألف مؤسسة وفقاً لأحجامها (على أساس الحكم على حجم المؤسسة بحجم المالة فيها) ووفقاً لنتائج الصافي لكل رجل. وأظهرت النتيجة ارتفاعاً موحداً ملحوظاً في إنتاجية المؤسسات التي يصل حجم المالة فيها إلى ٧٠٠٠ رامل ثم انخفاضاً في إنتاجية المؤسسات التي يصل حجم المالة فيها إلى مستوى ١٥٠٠٠ رامل. كما أن روستاس Rostas^(١) قام بعمل أوبئة اختبارات منفصلة للكفاية :

- ١ — الناتج المادي لكل فرد Physical Output Per Head
- ٢ — التكاليف الأولية لكل وحدة Prime Costs Per Unit
- ٣ — الناتج الصافي لكل فرد Net Output Per Head
- ٤ — الناتج الإجمالي لكل فرد Gross Output Per Head

وطبق كل واحد من تلك الاختبارات على عدة مؤسسات مضبوطة الأحجام في ٢٤ صناعة .

وفي معظم الحالات — وليس كلها — فإن مختلف الطرق المستخدمة كانت تشير إلى نفس الاتجاه ، وكان حكمها يصدر لصالح التكلفة القابلة لوجود ارتباط إيجابي بين الزيادة في الحجم Increasing size وبين الكفاية Efficiency ومن للشكوك فيه أن تكون مثل هذه البيانات التي تحت يد المؤلف كافية لتبرير ما توصل إليه من أن زيادة العائدات Increasing Returns تؤثر على

(١) انظر كتاب Productivity, Prices and Distribution in Selected

British Industries طبعة كامبردج عام ١٩٤٨ صفحات ٢٨ وما يليها .

بجاء الصناعة الذى اختاره موضوعاً لبحثه^(١) . وفى عام ١٩٤٧ نشر مستر ل. دوسنام بحثاً عن الكفاية كان مختلفاً عن كل ما سبقه من بحوث^(٢) وقد قام فيه بعمل مقارنة بين الصناعات التصويلية فى كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا من ناحية إنتاجية كل عامل *Productivity per worker* والإنتاجية لكل عامل / ساعة . وكان من الاستنتاجات الرئيسية لهذا البحث أنه فى إحدى وثلاثين من الصناعات التصويلية التى جرت دراستها :

١ — بلغ متوسط الناتج المادى لكل عامل أمريكى من الارتفاع ٢٠٢ مرة قدر متوسط الناتج المادى للعامل البريطانى .

٢ — بلغت الإنتاجية لكل رجل / ساعة فى أمريكا من الارتفاع ٢٠٨ مرة قدر الإنتاجية لكل رجل / ساعة فى بريطانيا .

وجاءت النتائج متشابهة لفنائة عندما قيسَت الإنتاجية على أساس قيمة الناتج الصافى بعد تحويل الدولارات إلى جنيهات استرلينية وفقاً للسعر لرقسمى . كأن البحث الذى قام به للسقم . فرانكل سنة ١٩٤٧ — ١٩٤٨^(٣) كان تأكيداً

(١) توجد بالطبع اتجاهات عدة لتناول مشكلة تحديد الصناعات التى تكون إحصائياتها مهمة بالنسبة لها . ويرى كل من إيڤي *Evely* ولتل *Little* فى كتابهما (*Concentration in British Industry*) طبعة كامبردج ١٩٦٠ من ١٣٣ أن مثل هذه الاتجاهات يمكن اكتشافها فى تلك الصناعات التى تكون أحجام المصانع فيها واحدة من حيث الضخمة .

(٢) *Comparative Productivity in British and American Industry* (٢) طبعة كامبردج ١٩٤٨ كانت دراسة رائدة فى مجال الإنتاجية ومازال التعميق للقراءة لأنها تاتس طريق التنظيم وتفسر النتائج .

(٣) « *British and American Manufacturing Productivity* » (٣) جيلسه أليوتى عام ١٩٥٧ .

بصفة عامة لصحة هذه النتائج . وفي كل من البلدين فإن هيئة الصناعات التي جرت عليها الدراسة كانت تحدها ضرورة اختيار تلك الصناعات التي تقدم منتجات متشابهة تقريبا ، بحيث يكون تصنيف للنتجات — فيما يتعلق بها — متشابهاً في كل من البلدين^(١) ، وبحيث تتوافر فيها البيانات المناسبة . ولقد غطت هيئة روستاس من ٤٠ إلى ٥٠ في المائة من قيمة الناتج الصافي للصناعات التصديرية في كل من البلدين كما غطت هيئة فرانكل من ١٦ إلى ١٨ في المائة منه . وأهم ما يضمه ضمناً هو أن الصناعات التصديرية في الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر أكثر كفاية — إلى حد كبير — من مثيلاتها في بريطانيا . إلا أن هذه النتائج تحتاج بالطبع إلى التقدير الكبير من المراجعة وإعادة النظر فيها .

وطالما أن الترقق في الكفاية تكون ظاهرة وواضحة بحيث تثير الاهتمام والتأمل لمعرفة السر وراءها فإنه يعمين علينا التزام المزيد من الحرص والحذر ونحن قوم بعمل الاستنتاجات الخاصة بالكفاية النسبية *Relative Efficiency* ولكن بالإضافة إلى كل ذلك قد تكون بنا حاجة إلى القول بأن تلك اللقائات تجري على المستوى الدولي وتعني وراءها الكثير . من ذلك أن أرقامها لا تعبرنا بشيء عن كفاية بعض المؤسسات والمنشآت القراوى . إلى جانب أن ما سبقته الإشارة إليه من أرقام متوسطة لا شك تعنى بين طياتها فروقاً في الإنتاجية بين المجموعات الصناعية المتباينة ، تلك المجموعات التي قد تتفاوت أهميتها النسبية بين البلدين^(٢) .

(١) المثال عمل عدم التشابه في تصنيف المنتجات أن أوراق التبغ وتصنيفها (في مجموعة صناعة التبغ في الولايات المتحدة الأمريكية) تستبعد من التصنيف الأمريكي في حين أنها تدخل ضمن صناعة التبغ وفقاً لتصنيف الإنجليزى

٢) أن الأرقام التي أوردتها روستاس في بحثه لا تظهر في الحقيقة إلا أقل القليل من الطاقوت في هذه الناحية — انظر ص ٣٩ من تقرير روستاس السابق ذكره .

وبالإضافة إلى ذلك فإنه إذا كان رأس المال المستخدم لكل رجل *Capital Used Per Head* في الصناعات الأمريكية للذكورة يزيد بقدر كبير عن مثيله في الصناعات البريطانية المقابلة فإنه ينبغي علينا أن نأخذ في الحسبان هذا العدد الهائل من العمال الزائدين عن الحاجة في الصناعات الأمريكية المنتجة للسلع الرأسمالية *Capital - Goods Trades* والذين يتطلب الأمر الاستغناء عنهم . كما نجد بنا أن نذكر أيضاً أن هذه الأرقام لا تنطى إلا جزءاً من الصناعة التصويلية في كل دولة ، وأن الإنتاجية المرتفعة كثيراً في الصناعة الأمريكية - بصرف النظر تماماً عن كل هذا - لن يتأتى لها أن تنعكس على المستويات العامة للمعيشة إلا :

- ١ - إذا كانت أهمية الصناعة التصويلية في كل من البلدين متساوية .
- ٢ - إذا كانت الفروق في الإنتاجية متشابهة أيضاً في القطاعات الغير صناعية *Non - Manufacturing* من اقتصاد كل من البلدين .

ولا يمكن لنا أن نذهب بعيداً في تفسير السر وراء فروق الإنتاجية وذلك لأنه يصدر علينا - من ناحية - أن نراقب بطريقة عملية ذلك التأثير القوي تحدته عدة عوامل معينة مثل قيود الثغابات المالية وتقلبات النظام الضريبي ومواقف العمال من العمل وتخطيطه ونظم دفع الأجور . كما أنه يكون من الصعب علينا - من ناحية أخرى - أن نكشف السر وراء هذه الفروق ، لأن كثيراً من العوامل التي يمكن حصرها بطريقة تفريرية تكون متداخلة ومتشابكة مع بعضها بحيث يصبح من المتعذر علينا أن نلقى المهددة على بعض العوامل دون غيرها . وهكذا فإنه يكون لطبع السوق متلاعبة بإمكانيات التماثل *Standardization* وحجم المصانع التي يكون لها أثرها على ما يخص الفرد من رأس المال *Capita*

Per Head كما أن هذا الأخير يتأثر أيضاً بإمكانية الحصول على الطاقة بأمان زهيدة . ولكن هذا لا يمنع أنه في بعض صناعات معينة يمكن لنا أن نقسب السرى في هذه الفروق إلى عوامل بينها ، ويشمل أحد تلك العوامل في الأحوال الطبيعية للملاحة ، إذ أن ملاحة الأحوال الطبيعية أو عدم ملامتها يكون له أكبر الأثر في إحداث فروق الإنتاجية والكفاية في بعض الصناعات مثل استخراج الفحم والحديد .

ومن الأمور التي يكون لها أهميتها العامة تلك الفروق فيما يخص الفرد من رأس المال Capital Per Head بين الصناعة البريطانية والأمريكية . ومن الصعب بالطبع قياس ما يخص الفرد من رأس المال ، ولكن من المعروف أن كل من رومستس (الذي استخدم قوة الحصان لكل فرد كؤشر لكثافة رأس المال) وفرانكل (الذي استخدم كمية الوقود المستخدمة في الإنتاج Fuel Inputs) قد توصلا في نهاية الأمر إلى نتائج متشابهة ^(١) .

وكان من الملاحظ في كل قطاع الصناعات التصويلية التي جرت دراسته أن الفروق في نصيب الفرد من رأس المال Differences Of Capital Per Head كانت تسيّر جنباً إلى جنب ونسب متقاربة للغاية مع الفروق في الإنتاجية ^(٢) . ولكنه فيما يتعلق بالصناعات التي تختلف عن بعضها البعض فإن هذا التناسب الدقيق بين تلك الفروق لم يكن موجوداً . وهذا يوحى بأنه مهما كان من

(١) تجدر الإشارة هنا إلى أن ما يقوم به البعض من عمليات بتأية لقياس كثافة رأس المال لا يضع في اعتباره الكيفية Quality التي يكون عليها رأس المال ، وللعرف أن هذه الكيفية ومعرفتها قد تكون ذات أهمية بالغة في تفسير السرى وراء الفروق في الإنتاجية .

(٢) وكما ذكرنا من قبل فإن هذا التناسب قد يكون صحيحاً إذا ما علمت الفقرة بين أكثر من دولة على أساس الإقتصاد القومي ككل .

وجود تناسب عام بين نصيب الفرد من رأس المال Capital per Head وبين الناتج لكل فرد Out put per Head فإن هذا لا يساعدنا كثيراً في معرفة السبب وراء فروق الإنتاجية بين صناعات معينة في كل من الولايات المتحدة وبريطانيا ^(١). ومع ذلك فإنه يمكن لنا تفسير الأمر بأنه طالما كانت الفروق في كمية ما يخصص للفرد من رأس المال ظاهرة وكبيرة ، فما لا شك فيه أنه توجد عوامل معينة مثل (معدل الإحلال $\text{Rate of Replacement}$ ونوع المعدات وتنظيم العمل وهيكل الصنع) ترتبط بهذا الارتفاع في نصيب الفرد من رأس المال وتساعدنا على معرفة السبب في الفروق بين بعض الصناعات . وبينما لا نملك التأكد من ذلك ، فإن المحاولات التي كانت تهدف — بطرق أخرى — إلى شرح الفروق في الإنتاجية بين الولايات المتحدة وبريطانيا لم يكن يصادفها قدر كبير من التوفيق . ولقد كان القول السائد مثلاً هو أن الولايات المتحدة الأمريكية تدين بكفاءتها الصناعية الكبيرة للأسواق الواسعة التي تتيح لها قدراً كبيراً من التخصص في العمالة ورأس المال والمنتجات .

وتدعلق كل من فرانكل Frankel وروستاس Rostas بعض الأهمية على هذه المسكرة ذلك أنه توجد علاقة بين الحجم النسبي للسوق والإنتاجية النسبية . ولكن هناك حتى بعض الحالات (كصناعة الصلب مثلاً) تستقيم فيها الولايات المتحدة الأمريكية بمميزات — وافية كبيرة ولكن هذه المميزات لا تسرح للولايات المتحدة الأمريكية بالتفوق على بريطانيا إلا بقدر ضئيل نسبياً من

(١) بمعنى أن ارتفاع نصيب الفرد من رأس المال يرتبط ارتباطاً عامماً بارتفاع الناتج لكل فرد ولكن الفروق بين ما يخصص للفرد الأمريكي من رأس المال وبين ما يخصص للفرد الإنجليزي — في مجال الصناعة الواسعة — لا تكون مربطة عموماً بالفروق في إنتاجية العاملين في كل من البلدين .

المميزات الإنتاجية الصغيرة . ولقد كان البعض يظن أن الأحجام الكبيرة للمصانع في الولايات المتحدة قد تضر السروراء الفروق في الإنتاجية . ولقد تبين من خلال هذه البحوث أن أحجام المصانع في الصناعات التحويلية الأمريكية قريبة الشبه جداً بأحجام المصانع المماثلة لها في بريطانيا وذلك إذا ما كان قياس الحجم يتم على أساس عنصر العمالة ، ومع ذلك فإنه إذا ما كان القياس يتم على أساس رأس المال أو الناتج فإن أحجام المصانع الأمريكية سوف تبدو أكبر . ولسكننا نعود إلى القول بأنه فيما يتعلق بالصناعات الفردية لا يوجد تناسب كبير بين فروق الإنتاجية والفروق في أحجام المصانع .

وربما كانت القيمة الأساسية لهذا النوع من المناقشات لا تتجلى بوضوح كبير فيما توصلنا إليه من نتائج بقدر ما تتضح جلية فيما تكشف لنا من صواب عند محاولة تحديد وقياس الفروق في الإنتاجية والكفاءة . ولا جدال في أننا بتأملنا ودراسنا لهذه الصعوبات قد وسعنا من دائرة فهمنا للصناعة حتى أصبحتنا على دراية كبيرة بأحق أسرارها . فقد توصلنا بصفة خاصة إلى سرقة المدي الذي تنصل إليه مختلف عناصر الإنتاج في تشابكها واعتمادها على بعضها ، هذا التشابك والتداخل الذي قد يؤدي بنا إلى الشك فيما إذا كان من الجدير بالاهتمام أن نحاول تحديد القوة والمعلول على أي قدر من القوة والإحكام . ومع ذلك فإنه يمكن لنا من عزيق تجريبي أن نتوصل إلى استخلاص بعض الاستنتاجات ومنها على ما يبدو أن قدراً كبيراً من الأهمية يرتبط بهذا العنصر الذي نطلق عليه بصفة عامة اسم رأس المال . كما أن بعض ما تمخضت عنه البحوث الحالية من نتائج يوحى لنا بأنه توجد بعض الاختبارات التي لا يمكن قياسها أو تحديدها على وجه الدقة ، وهي بارتباطها ارتباطاً وثيقاً بإمكانية الحصول على رأس المال يمكن

أن يعزى إليها جزء كبير من أسباب تفاوت الإنتاجية مثل :

- ١ — التفاوت في الموارد الطبيعية بين منطقة وأخرى .
 - ٢ — موقف التاملين من العمل .
 - ٣ — اختلاف القدرات التنظيمية .
 - ٤ — الاختراع والابتكار .
 - ٥ — المدى الذى تصل إليه المنافسة .
- ولنا عودة أخرى إلى هذا الموضوع ^(١) .

٤ — قياس رأس المال

ومعرفة مدى إسهامه في الكفاية الصناعية

Measurement of Capital and its Contribution

أن أهمية رأس المال Capital فيما يتعلق بمفهومنا للكفاية الصناعية كانت من بين العوامل التي تحفز إلى العمل لتوصل إلى تقييم رأس المال Stock of Capital ولقد كان من الواضح أن طرق القياس المادية غير المباشرة (كتقوة الحصان بالنسبة لكل فرد Horse-power per Head وكمية الوقود الداخلة في الإنتاج بالنسبة لكل فرد Fuel input per Head) كانت طرقاً عقيمة إلى حد جيد ولم تكن تقي بالمقصود منها . إلا أن تقييم رأس المال يضع أمامنا بعض المشكلات التي تبقى بنير حل . فإذا ناقشنا الموضوع من الناحية النظرية فإن قيمة المستخدم من الأصول الرأسمالية الناتجة تتمثل في القيمة الحاضرة للقائضات

(١) بالنظر إلى ما يمكن أن يقال بعد ذلك في هذا الصدد فإن من الجدير بالملاحظة أن
دوستاس في كتابه : Comparative Productivity in British and American
Industry ص ٦٤ يلج إلى نفس الاعتقاد .

النتيجة - التي تنتج عن استخدام تلك الأصول - والتي تضاف إلى رأس المال . وبالطبع فإن الأسلوب الوحيد الذي يتسنى لنا من خلاله قياس هذه القيمة Value هو بيعها في السوق المفتوحة . هذا إلى جانب أن من المحتمل جداً أن تظل هذه القيمة متذبذبة وغير مستقرة طالما أنها تعكس لنا - ضمن أشياء أخرى - قوى السوق التي تؤثر في سعر المنتج الذي تنتجه .

وعلاوة على ذلك فإنه يكون من السير أن نعرف ما ينبغي قياسه . والسؤال المهم الآن هو : هل ما نتوصل إليها من أرقام إجمالية لنفقد تقيس الخصيزات التي تطرأ على كمية رأس المال Quantity of Capital أو أنها - إلى حد ما - تقيس التطورات التي تطرأ على الكيف Quality of Capital ؟ وطالما أنه قد يجرى الاستثناء استثناءً كاملاً عن آلة معينة لتحل محلها آلة أخرى توقعها بمراحل من حيث إمكانياتها وبدون أن تثقل على للشروع بأية فترات جديدة فإنه يصبح من السير علينا - من واقع الأرقام التي أمامنا - أن نلاحظ الخصيزات التي تطرأ على الكيف Quality of Capital . وإن كان يصعب علينا في الوقت نفسه الاعتراف بأنه من الصعب للغاية التمييز بين الكمية Quantity والكيف Quality في الواقع العملي . وقد تكون بنا حاجة لوجود مقياس لقيمة رأس المال Quantity of Capital مجرد وجود هذا المقياس في حد ذاته ، فقد نرغب مثلاً في أن نشب الناتج Output إلى حجم رأس المال المستخدم في إنتاجه ، أو ببساطة أخرى يمكن لنا أن نعقد النسبة بين قيمة رأس المال المستخدم وبين كمية الناتج (نسبة رأس المال إلى الناتج Capital - output Ratios) أو حساب ما يقابله بقياس إنتاجية رأس المال (كمية الناتج لكل ما يساوي جنباً إلى جنباً رأس المال Output per L. worth of Capital)

وليس هناك من ناحية المبدأ من سبب يدعونا إلى افتراض أن إنتاجية رأس المال *Capital Productivity* تقل في الأهمية عن إنتاجية العمالة *Productivity of Labour* بوصفها واحدة من مؤشرات الكفاية الصناعية . ولكن إذا أردنا أن نستخدم تقديرنا لقيمة رأس المال في التوصل إلى مقياس معين للعناصر الإنتاجية المشتركة من عمالة *Labour* ورأس مال *Capital* فإن علينا أن نقيس مدى ما يسهم به رأس المال من إضافات في فترة معينة من الزمن . وكما أنه يمكن استخدام الأجور *Wages* كمقياس لمدى ما تسهم به العمالة ، فإنه يصح علينا أن نمسك بحساب معين لرأس المال ، وهذا مما يصذر عنه ، لأننا لو حاولنا ذلك لكاننا نكون قد عدنا إلى الاتجاه القديم الخاص بحساب نفقة الإنتاج *Cost of Production* وهذا الاتجاه - كما سبق أن تبين لنا - ينطوي على صعوبة أخرى وهي تمذر التوصل إلى أساس مناسب لحساب معدل الاستهلاك *Depreciation* .

ولقد جرت في بريطانيا محاولتان لتقييم رأس المال :

(أ) محاولة مستر ردفرن *Redfern* الذي قام بإعداد حسابات غطت الاقتصاد في مجموعه وذلك عن طريق قائمة دائمة *Perpetual Inventory* يحمل فيها الأرقام السنوية الخاصة بتكوين رؤوس الأموال *Capital Formation* وكان يحصل على تلك الأرقام من واقع حسابات الدخل القومي *National Income Accounts* ^(١) .

(ب) محاولة مستر بارنا *Barna* الذي قام بإعداد حسابات عن قطاع

(١) جورنال الجمعية الإحصائية الملكية - جزء ثان سنة ١٩٥٥

الصناعات الصورية مستخدماً في ذلك ما كانت تقدمه المؤسسات من تقييم لرؤوس أموالها عند الاشتراك في التأمين ضد الحريق^(١) .

وبالطبع قد انتهت كل من المحاولتين إلى نتائج تختلف عن بعضها اختلافاً جديداً ودرجة لا يمكن إغفالها ، ويترتب معظم الناس أن هاتين المحاولتين كانتا إلى حد كبير بمثابة عمل تجريبي يستدعي الاستنباط ولا تتوافر فيهما الصفات التي تجعلها أساساً مرضياً ومقنعاً لمحاولات أخرى أكثر عمقا .

ويمكن لنا تجنب بعض هذه الصعوبات بقدر النسبة بين الزيادات في أصل رأس المال وبين الزيادات في الناتج .

ونكون عملية تقييم رأس المال من السهولة بـمكان إذا ما حاولنا ذلك في بداية تكوينه متصددين على عقلات التكوين كؤشرات دقيقة ومحاكمة تدلنا على قيمته . كما أنه من المحتمل أن تكون الأرقام السنوية لإجمالي تكوين رأس المال مؤشرات دقيقة نوعاً ما تبين لنا ما يطرأ على رأس المال الأصلي من إضافات جديدة ، وذلك إذا أمكن التغلب على الصعوبة الخاصة بحساب معدلات الاستهلاك Depreciation .

وعن طريق عقد النسبة بين صافي تكوين رأس المال وبين الزيادات في الناتج قد يمكن التوصل إلى حساب تقريبي للنسب الحدية بين رأس المال والناتج Marginal Capital - Output Ratios^(٢) . ولقد استخدم كل من

(١) جورتال الجمعية الإحصائية الملكية — جزء أول — سنة ١٩٥٧ .

(٢) أن مايرد ضمن موضوعاته من ذكر لنظرية النمو ورأس المال ليس من بين موضوعات هذا الكتاب ولكنه ينبغي ذكره كتأمل مطوق على العمل النظري الذي يحفز إلى العمل التجريبي كما أن هذا الأخير يشير بدوره إلى الفكر النظري للشر .

الستر رداوى Reddaway والستر سميث Smith هذا الاتجاه في عديد من المحاولات المتنوعة التي كان يقصد بها الجمع والتنسيق بين العناصر الماخذة في الإنتاج Inputs ^(١) . وفيما بين سنتي ١٩٤٨ (التي تعتبر سنة الأساس وتساوى ١٠٠) و ١٩٥٤ فإن الزيادات كانت على النحو التالي في قطاع الصناعات التحويلية في بريطانيا :

(أ) الناتج الصافي Net Output زاد زيادة حقيقية بلغت ١٣٣٫٢ .

(ب) المالة Labour زادت إلى ١١٢٫٦ .

(ج) رأس المال Capital (مقتصراً الأصول) وصلت زيادته إلى ١٢٨ .

وتيجة لهذه الزيادات نلاحظ أنه في قطاع الصناعة التحويلية عموماً ^(٢) حازت إنتاجية رأس المال بنسبة ٤ ٪ . ونظراً لأن الزيادة في كمية رأس المال كانت تسير بخطى أوسع من الزيادة في كمية المالة (أى أن معدلات الزيادة في رأس المال فاقت معدلات الزيادة في المالة) فقد كان من الممكن توقع حدوث انخفاض في إنتاجية رأس المال إلا أنها على العكس من ذلك ارتفعت بنسبة ٤ ٪ . ولتبرير ذلك يمكن القول بأن التصمينات التي طرأت على رأس المال من ناحية الكيف Quality (وهي التصمينات في التكنولوجيا والتنظيم)

(١) المورثال الاقتصادي — مارس سنة ١٩٦٠ كان من بين أغراض البحث التعرف على ما ينبغي القيام به من تصحيح الأرقام الخاصة بإنتاجية المالة Labour Productivity إذا ما تم السماح برأس مال إضافي .
(٢) إن الأرقام الواردة هنا عن الصناعات التحويلية تعتبر أرقاماً شاملة وإن كان قد جرى أيضاً جمع أرقام مشابهة بالنسبة لقطاعات من ٣ إلى ١٦ من التصنيف الصناعي التوفيقى (انظر تفصيل الفصل الأول) .

كانت من الكفاية بحيث تقاوم أى ميل نحو الانخفاض فى إنتاجه .

وقد اتفق كل من رداوى Reddaway وسميث Smith على إطلاق اسم التقدم Progress على هذه التحسينات ، كما أجريت محاولة لقياس درجتها فى مختلف الصناعات ، وقد تمت المحاولة على أساس طرح الزيادة فى قائمة الأجور — وفقاً لمدلات سنة ١٩٤٨ — من الزيادة فى الناتج العائى مع عمل حساب لما يستخدم من رأس مال إضافى ^(١) . ونخرج من عملية الطرح هذه بمعرفة قيمة الزيادة فى الناتج العائى التى طرأت نتيجة للتقدم Progress . وبمقارنتها مثوياً باحتياج سنة ١٩٥٤ الذى كان يتوقع له أن يتم فى غير ظروف التقدم فائقاً نجد أن نسبة الزيادة تصل إلى ١٣٢٪ فى كل قطاع الصناعات التحويلية أو ٢١٪/ سنوياً للصناعة فى مجموعها . ولو اكتفينا بالتأمل فى الصناعات الكبيرة نلاحظ :

١ — أن الصناعات الكيماوية وصناعات الورق والخشب أظهرت تقدماً فاق المتوسط بنسبة طيبة .

٢ — إن الصناعات المدنية والمنسوجات والمواد الغذائية كانت فى تقدمها أقل من المتوسط .

٣ — إن الصناعات المعدنية والمركبات لم تتجاوز متوسط التقدم إلا بنسبة ضئيلة .

(١) هناك اعتراضات ضد إضافة الناتج العائى للرأس المال فى حسنة الأساس ، ولهذا فقد اتفق على إضافة ما قيمته ١٥٪ من رأس المال . وهذا الاتجاه وإن كان يروع من بعض ما سبق لنا ذكره من صواب إلا أنه يتركها فى النهاية بلا حل .

ولكن من أين يتأتى لنا تفسير تلك النتائج ؟ يبدو أن العملية سارت على النحو التالي :

من المفروض أن معدلات الأجور وعائدات رأس المال في سنة الأساس Base Year قد عكست لنا مدى إنتاجية العمالة ورأس المال في تلك السنة . واستخدام تلك المعدلات في قياس الإضافات الجديدة إلى كل من العمالة ورأس المال فأننا نتوصل إلى معرفة كمية الناتج الذي كانت ستقدمه لنا العمالة الزائدة ورأس المال الإضافي إذا ما بقيت درجة الإنتاجية الخاضعة بهما على ما هي عليه . وبمقد مقارنة بين ما توصلنا إليه عن طريق عملية القياس هذه وبين الزيادة الفعلية في الناتج فانه يبقى لدينا فرق معين يكون مرجعه بطبيعة الحال إلى ما نسميه بالتقدم Progress .

من الواضح أن هذه الطريقة لم تخبرنا بشيء عن الكفاية في مؤسسات معينة ، بل ولا تخبرنا بشيء عن الكفاية في الصناعات المختلفة بحيث تيسر لنا حمل مقارنات بين مختلف الصناعات من حيث الناتج لكل وحدة من العناصر الداخلة في الإنتاج . ولكنها توحى في الوقت نفسه بأن العائدات من المدخلات Inputs ترتفع في بعض الصناعات بأسرع من ارتفاعها في صناعات أخرى ، وإلى هذا الحد فإن ذلك يلقي بعض الضوء على الكفاية للمقارنة Comparative Efficiency .

ونسود إلى القول بأن من الواضح أن الأساليب التي استخدمت في هذا البحث كانت تجريبية وتقديرية إلى حد لا يتيح تفسيراً سريعاً وقاطعاً لنتائج . ويوحى هذا البحث أيضاً بأن تلك الزيادة الضئيلة نسبياً في إنتاجية العمالة كان من شأنها أن تخفف في حالة السماح بالزيادة في رأس المال بالنسبة لكل فرد Capital Per Head .

بمعنى أن الزيادة فى كمية رأس المال وإن كانت لها بعض الأهمية إلا أنها لا تشكل أهمية كبيرة عند تفسير الزيادة فى الناتج . وقد أمكن لبعض بحوث أخرى — وباستخدام أساليب مختلفة تماماً — أن تتوصل إلى نفس هذه النتيجة ^(١) وتبين لنا تلك البحوث فى مجموعها أن التحسينات فى التكنيك والتنظيم تسهم فى زيادة الناتج بقدراً كبيراً مما تسهم به الزيادة فى استخدام العمالة ورأس المال . كما أنها تبين أيضاً أن التغير بنسبة ١٪ فى كمية رأس المال قد لا يؤثر على الناتج الصافى بمثل القدر الذى يحدثه التغير بنسبة ١٪ فى كمية العمالة . وعلى هذا فقد يبدو أن الزيادة فى استثمارات رأس المال (وبالتالى فى المدخولات) قد تكون أقل فى أهميتها — عما كان مفروضاً — بالنسبة للنمو السريع للناتج ^(٢) .

ومع ذلك فإنه تسهل المغالاة فى تقدير أهمية تلك النتائج ، فى حين أنه فيما يتعلق بنسب رأس المال إلى الناتج Capital Out Put Ratios (المحسوبة فى نطاق أعظم الاقتصاديات تقدماً) فإن التفكير البديهي يدلنا على أن الزيادة الكبيرة فى الادخار والاستثمار قد لا تنخفض إلا عن زيادات متواضعة للغاية فى الناتج الصافى Net Out Put . يضاف إلى ذلك أن الاستنتاجات التى تم التوصل إليها تنطبق على الاقتصاد فى مجموعه وهى إذا كانت نخبنا بشيء من الكفاية فى القطاع الصناعى فهى لا تفصح لنا إلا عن أقل القليل من المعلومات .

(١) انظر مثلاً مقالة أوكروست AUKRUST بعنوان « الاستثمار والنمو الاقتصادى » المنشورة فى المجلد السادس عشر من مجلة Productivity Measurement Review — فبراير ١٩٥٩ .

(٢) قد يبدو هذا الاستنتاج غريباً بعض الشيء ولكنه — إذا ما طبق — لا ينطبق إلا على اقتصاد ستانلى بالدرجة الأولى ومغلى بغير طيب من القدم .

وهناك عدة صعوبات كبيرة تفرض تطبيق هذا النوع من التحليلات الاختيارية على المجموعات الصناعية ، ذلك أن نطاق الخطأ في تقدير قيم رأس المال $Capital\ Values$ يكون كبيراً ، كما تصبح نسب رأس المال إلى الناتج $Capital - Output\ Ratios$ مفرطة في الخطأ ، ومن المحتمل أن تقلد قيمة عديمة المعنى . وينبغي ملاحظة أنه في مجالات صناعية معينة لا تفسح عن الزيادة في رأس المال زيادة محسوسة في كمية الناتج . ويستمر هذا الحال زمناً طويلاً ، ويمكن أن نلاحظ ذلك بوضوح عند خفر منجم ضخم من مناجم الفحم الحديثة أو عند بناء مصنع من مصانع الصلب . وفي الحقيقة فإن هناك عاملين يمكن لهما التأثير في كمية الناتج دون الحاجة إلى زيادة محسوسة في رأس المال وهما :

١ — أحوال السوق $Market\ Conditions$ وما يطرأ عليها من تميزات .

٢ — درجة طاقة التشغيل $Degree\ of\ Capacity\ Working$.

وقد يبدو من الأمور الغير مؤكدة ما إذا كان من الممكن التفريق — بأية طريقة معقولة — بين ما تقدمه عناصر معينة — أو ما تضيفه بعضها — إلى الناتج المتزايد إذ أن أي تغيير في كمية عنصر من العناصر يؤثر في كفاية العناصر الأخرى ، وذلك لأن النسب التي تتجمع على أساسها هذه العناصر تصبح عرضة للتغيير .

وبالنسبة للاقتصاد الذي يصل بطاقات كاملة فإن سحب بعض العناصر العامة في صناعة ما يعني أن زيادة الناتج في صناعات معينة قد تقابله الانخفاضات في صناعات أخرى .

إلا أنه على الرغم من ذلك فإن من الملاحظ في أية دراسة متعلقة بالكفاية

الصناعية أن النفيرات في إنتاجية العمالة *Labour productivity* تتوق في الأهمية نصيب كل فرد من رأس المال *Capital per head* وكل ما سبق قوله من الحاجة إلى الاهتمام به . وقد ذكرنا من قبل بعض الشواهد التي تدل على أنه لا ينبغي التقليل إلى حد كبير من شأن تلك النفيرات التي تقرأ على إنتاجية العمالة إذا ما أتيت فرصة للزيادة في رأس المال المستخدم . كما تبين لنا أيضاً أن الزيادة الغير عادية في إنتاجية العمالة لا تكون مصحوبة عموماً بزيادات غير عادية في الأرباح ^(١) . وأن الزيادة في الإنتاجية قد لا يصاحبها عموماً انخفاض في النفقات العمالية لكل وحدة من وحدات الناتج *Labour cost per unit* بحسب بل ويصاحبها أيضاً انخفاض في النفقات الغير عمالية *non-Labour cost per unit* . وعلاوة على ما سبق فإن النفيرات في الأسعار النسبية للمنتج *product* ترتبط ارتباطاً وثيقاً بحركات إنتاجية العمالة بين صناعة وأخرى .

٥ - خاتمة

من كل ما سبق يتضح لنا أن السكافية الصناعية فكرة غير واضحة يفتقها القموض . وقد انصب اهتمام هذا الفصل على مناقشة بعض جوانبها المتعددة وإلقاء نظرة على ما يتعرض عمليات التقييم والقياس من صعوبات . إلا أنه ربما كان من الميسور لنا — من خلال تلك المناقشة وبالإستعانة بالكتابات الحديثة

(١) سالتري كتابه سالف الفكر . انظر ص ١٥٦ والصفحات التالية .
ويبدو أن هذا الكلام يسلي أيضاً جأيد فرانكل . انظر ص ٤٥ من كتابه السابق ذكره
والذي توصل فيه إلى أن النفقات العمالية المنخفضة لكل وحدة من وحدات الناتج لا تكون مصحوبة بنفقات رأسمالية عالية .

في هذا الموضوع - أن نخلص إلى بعض استنتاجات تجريبية عامة . وأول هذه الاستنتاجات أن الكفاية الصناعية تقتدر إلى المقياس الذى يتوافر فيه القدر الكافى من الموضوعية والمادية رغم أن الأرقام المقارنة لإنتاجية العمالة تصلح كؤشرات فائقة تدلنا على اتجاهات الكفاية . إلا أن من المحتمل أن تكون مثل هذه المقاييس أكثر جدوى وأعمق حقاً إذا ما استخدمت في المقارنات التفصيلية بين المؤسسات المنتجة لمنتجات قريبة الشبه ببعضها . ومع ذلك فليس من المحتمل لمثل هذه المقارنات أن تفي بكل القرض منها قبلما يكون قد تم تجميع أكبر قدر من المعلومات اللازمة للبحث . كما أن استخدام المقاييس الاقتصادية مثل Cost والأسمار Prices والأرباح profits يضع أماناً مصحوباً بالثقة التعقيد . ويجرى العمل في الوقت الحالى ببعض أساليب الفن الإنتاجى الحديثة التى نحاول عن طريقها تناول مشكلة مختلف العناصر *divers Inputs* الداخلة في الإنتاج ، إلا أن من الصعب علينا في الوقت الحاضر تفسير ما توصل إليه من نتائج . ويبدو أن من غير المحتمل حتى الآن أن يكون هناك بديل كافٍ يحل محل الدراسة التفصيلية لحالة كل صناعة بذاتها ، هذه الدراسة التى يلعب فيها الحكم المبنى على الحدس دوراً ظاهراً . وتتيح مثل هذه الدراسات الفرصة لسل تقييم لجو الصناعة *atmosphere* والمميزات الشخصية للإدارة وموقف المسؤولين من الابتكار وغيرها من الاختبارات الأخرى . وهناك بعض الشواهد التى تدلنا على أن هذه الاختبارات التى لا يسهل تسميتها على وجه التعديد - والتي نجعلها عموماً في تسميات مختلفة مثل « التقدم *Progress* » « والعنصر البشرى *human factor* » أو نوع رأس المال « *Quality of capital* » - تعتبر على قدر كبير من الأهمية . وأن تطبيق أساليب الفن الإنتاجى المحسنة

والطرق المتضمنة للتنظيم والادارة وما يصحب هذه التغيرات من تحسن في القدرات البشرية معناه احتمال أن تصبح هذه الأشياء هي المصادر الرئيسية للكفاية الصناعية . وينبغي أن تدير جنباً إلى جنب مع هذه الأشياء عناصر أخرى لا يمكن سردها على وجه التحديد وإن كان من المهم منها :

١ - عدم وجود المواقف للمتشددة والقيود التي تفرضها العمالة والتنظيمات المالية على أصحاب المشروعات .

٢ - وجود السياسة المالية التي لا تقوم بالضبط - بدون مناسبة - على أصحاب المشروعات لتقليل من ثمة مخاطرم .

وليس الاقتصادى هو مجرد ذلك الشخص المؤهل الذى يدير برأيه عن أحسن الطرق التي تتمثل بها الاجتماعات والنظم الاقتصادية بحيث يتحقق منها أقصى حد للكفاية بل إن دوره يزيد بعض الشيء عما سبق أن ذكرناه .

ولقد سبق القول فى جزء متقدم من هذا الفصل بأن الزيادة فى رأس المال الذى يعمل مع القوة العاملة Labour لا تعد عاملاً له أهميته الحيوية فى زيادة الكفاية ، إلا أنه ينبغي الاعتراف بأن المعدل المرتفع للابتكار الذى يكون مصحوباً فى الثالب بزيادة سريعة فى رصيد رأس المال . وهذا بدوره يدفعنا إلى التفكير فى أن معظم الزيادات الكبيرة فى الكفاية تحدث - على ما يبدو - حينما تكون الصناعة آخذة فى التوسع . ويبدو أن التوسع فى الناتج لا يترتب عليه ارتفاع معدل الاستثمارات فحسب بل وينتج عنه أيضاً الارتفاع فى :

١ - معدل إخلال رأس المال Rate of Capital Replacement

٢ - معدل الابتكار Rate of Innovation

ويشير سولتر ^(١) Salter إلى أن الخطط التي تهدف إلى رفع مستوى الإنتاجية ينبغي أن توفر مناخاً اقتصادياً لا يضع القبات في وجه الصناعات المتوسعة لكي يمرقن نموها كما لا يقوم بدعم الصناعات الآخذة في التدهور بطريقة مصطنعة وغير طبيعية. ويقتر بـ Burn من قس الموضوع ولكن من زاوية مختلف، فقد توصل إلى أن «التوسع المستمر في الطلب والإنتاج يفسح المجال لظهور المصنع الجديد في الصناعات الآخذة في النمو ويشجع على إنشائه وبذلك فهو يحتمل الانجاء إلى التجديد والابتكار ويزول ضغطه لزيادة الإنتاجية في الصناعات التي يكون الطلب عليها غير فعال ثابتاً Static وذلك بسحب القوى العامة منها وجعلها أغلى ثمناً ^(٢). وفي ضوء ما يتوافر من أدلة محدودة فإن من المتعذر قياس أثر الاحتكار والمنافسة على الكفاية الصناعية. وكما رأينا فإن القوى النظرية المناهضة للاحتكار قوية، كما أن الانجاء العام للدولة ينصب في العمل على فض الاحتكارات وذلك لصالح الكفاية الصناعية، ومع ذلك فإن الانطباع العام القوي يخرج به من دراستنا لعظم حالات الاحتكار يبين لنا أن ما لها من تأثير مضاد ومعاكس للابتكار القوي والكفاية الصناعية لا يعد كبيراً ^(٣). وقد يكون من أسباب ذلك ما يلي :

(١) أن ما توصل إليه سولتر في كتابه (Productivity and technical Change) صفحات ١٥٤ — ١٥٥ من أن أكبر الزيادات في الإنتاجية تكون مرتبطة بأضعف التوسعات في الناتج قد أمد كل من رداوي وسميث في كتابهما السابق ذكره.

(٢) ير Burn في كتاب (The Structure of British Industry) طبعه كامبردج سنة ١٩٥٨ — المجلد الثاني.

(٣) انظر على سبيل المثال كتاب كاتز وويليامز (Industry and Technical Progress) طبعه أوكسفورد سنة ١٩٥٧ صفحات ١٦٨ — ١٦٩ وكذلك كتاب ير Burn السابق ذكره — المجلد الثاني صفحة ٢٥١.

١ - أنه على الرغم من انتشار الاحتكار فإن تأثير المنافسة يكون شاملا لمعظم قطاعات الصناعة ولا يمكن قمع كلية إلا في النادر القليل .

٢ - عندما تكون الصانع والمؤسسات كبيرة - مما يقرب عليه قوة إمكانيات المنافسة في السعر - فإننا نلاحظ بوضوح كثرة الحواجز والقرص الداعية إلى استخدام الآلات والطرق التنظيمية الأكثر جلة وحدانة وكفاية .

ويعنى آخر - وفي حالة عدم وجود المنافسة - فإنه يمكن القول بأن بعض المؤسسات تكون متسمة بالضخامة نتيجة لكونها مؤسسات ذات كفاية . ويتبين علينا في النهاية ألا نتجاهل تلك الناحية من نواحي الكفاية الصناعية التي خلقناها وراءنا في جزء متقدم من هذا الفصل والتي تتلخص في أنه من المهم أن تكون المؤسسات والصناعات على قدر من الكفاية ، واسكن لا يقل عن ذلك أهمية أنه ينبغي مراعاة الحجم المناسب Right Size للصناعات بحيث لا تصل إلا بكية من إمدادات رأس المال والمال التي تكفل لها درجة طيبة من الإحاجية ^(١) . وقد يكون من بين أسباب عدم الكفاية أن رأس المال الذي يكون قد تمحول لإحدى الصناعات كان من الأفضل توجيهه إلى صناعات أخرى ، ومن المألوف القول بأنه نتيجة لنظام الإعانات التي تقدمها الدولة فإن

(١) وينطبق نفس الشيء بالطبع على انتشار رأس المال بين المؤسسات ومع ذلك فإننا لا نعرف إلا القليل من ملامات رأس المال بين تلك المؤسسات . وفي المقالة التي كتبها لنديرج Lundberg في الجورنال الاقتصادي في ديسمبر سنة ١٩٥٩ بعنوان (ربحية الاستثمار) نجد أنه وجد أن من النادر في السويد عمل أبحاث دقيقة عما يحتمل من ربح لرأس المال قبل استخدامه بالفعل . كما بين لنديرج أيضا وجود اختلافات واسعة في تعريفات Definitions والطرق Methods المستخدمة في حساب هذه الأرباح مما يقرب عليه تلك البثرة والتوزع في توقعات الربحية لمشروعات قيد البحث ، وكذلك ظهور الفروق الواضحة في الأرباح المتوقعة من المشروعات العامة بالفعل .

الكثير من مواردها الإنتاجية كانت تتحول إلى الزراعة ، كما أنه يمكن القول أيضاً بأن الشروط الممتازة التي كانت تقدمها صناعاتنا المؤممة لتكوين رؤوس أموالها قد ترتب عليها توسع زائد عن الحد Over Expansion في هذه الصناعات . وتشير تقارير اللجنة المختارة للصناعات المؤممة ، إلى أن من المؤكد أن كثيراً من المشروعات خرجت إلى حيز التنفيذ قبل تقييمها تقييماً اقتصادياً واعياً ^(١) .

ولكننا لا نعرف الكثير عن معدلات عائد رأس المال في أي من القطاعين العام أو الخاص بحيث نخرج باستنتاجات معينة ، فضلاً عن أنه في هذا المجال فإنه يكون للاعتبارات الغير اقتصادية Non-Economic Considerations أهميتها الخطيرة على أية حال . ولقد خرجنا أيضاً من مناقشنا لكفاية الصناعة بأن القدرات والمهارات البشرية أهميتها الحيوية . وعلى هذا فإنه ينبغي علينا أن نكون واعين لأقسننا حتى لا نتخذ من فضل طريقنا في متاهات أشكال الاستثمار الاجتماعي (مثل الصحة والتعليم) التي يتعذر علينا حساب معدلات عائدها .

قائمة ببعض الكتب المقترحة

لزيادة الاطلاع

كتب عامة :

- 1 — P. Sargent Florence (The Logic of British & American Industry) Rutledge and Kegan Paul, 1953.
- 2 — R.S. EDWARDS and H. Townsend (Business Enterprise) Macmillan, 1956.
- 3 — E.A.G. Robinson (The Structure of Competitive Industry) Cambridge, 1960.
- 4 — Sir Dennis Robertson and S.R. Dennison (The Control of Industry) Cambridge, 1960.
- 5 — J. S. BAIN (Industrial Organization) John Wiley, 1959.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الأول :

- 6 — A. B. LEVY (Private Corporations and their control) Routledge, 1950.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الثاني :

- 7 — R.F. Henderson (The New Issue Market and the Finance of Industry) , Bowes and Bowes, 1951.
- 8 — F. W. Paish (Business Finance) Pitman, 1960.
- 9 — R.F. Henderson and B. Tew (Studies in Company Finance) Cambridge, 1959.
- 10 — H.B. Rose (The Economic Background to Investment) Cambridge, 1960.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الثالث :

- 11 — E. T. Penrose (The Theory of the Growth of the Firm) Blackwell, 1959.
- 12 — P.L. Cook and R. Cahen (The effects of Mergers) Allen & Unwin, 1958.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الرابع :

- 13 — E. A. G. Robinson (Monopoly) Cambridge , 1941.
- 14 — A. R. Burns (Decline of Competition) McGraw - Hill, 1936.
- 15 — E. H. Chamberlin (Monopoly and Competition and Their Regulation) Macmillan, 1954.
- 16 — P. H. Guensult and J. Jackson (The Control of Monopoly in the United Kingdom) Longmans 1960,
- 17 — A. D. Neale (The Anti-Trust Laws of the U. S. A.) Cambridge, 1960.

كتب تتعلق بموضوع الفصل الخامس :

- 18 — R. Kelf-Cohen (Nationalization in Britain) Macmillan, 1958.
- 19 — W. A. Robson (Nationalized industry and Public Owner - ship) Allen and Unwin. 1960 .
- 20 — P. Sargent Florence (Industry and the State) Hutchinson, 1957.
- 21 — Reports of Select Committee on Nationalized Industries.

كتب تتعلق بموضوع الفصل السادس :

- 22 — B. M. Hoover (The Location of Economic Activity) Mc Graw-Hill, 1948,
- 23 — P. Sargent Florence (Investment, Location and Size of Plant.) Cambridge, 1948.
- 24 — M. L. Greenhut (Plant Location in Theory and in Practice) Chapel Hill, 1958.
- 25 — W. Isard (Location and Space Economy) Chapman and Hall, 1956.

كتب تتعلق بموضوع الفصل السابع :

- 26 — L. Rostas (Comparative Productivity In British and American Industry) Cambridge, 1948.
- 27 — L. Rostas (Productivity, Prices and Distribution in Selected British Industries) Cambridge, 1948.

فهرس

صفحة	
•	تهدير
١٥	مقدمة الطبعة الأولى :
١٧	الفصل الأول : الصناعة والمؤسسة
٥٢	الفصل الثاني : تمويل الصناعة
٨٢	الفصل الثالث : حجم ونمو المؤسسات
١١٧	الفصل الرابع : الاحتكار
١٨٢	الفصل الخامس : التأمين
٢٢٢	الفصل السادس : قوطن الصناعة
٢٦٢	الفصل السابع : الكفاية الصناعية والانتاجية

مكتبة الثورة الإدارية

بإشراف الدكتور كمال دسوقي
الإستاذ بكلية الآداب - جامعة القاهرة

- دراسة الإدارة العامة تأليف : دوايت والدر
- ترجمة : الأستاذ شريف عبود
- عملية تدريس الرؤساء تأليف : ناتانيل كاتور
- ترجمة : الأستاذ علي حامد بكر
- علم النفس الإداري تأليف : هارولد ليفيت
- ترجمة : الدكتور كمال دسوقي
- عناصر الإدارة تأليف : لندل أوريك
- ترجمة : الأستاذ علي حامد بكر
- المشاكل الإنسانية للخدمة الصناعية تأليف : ألтон مايو
- ترجمة : الأستاذ مبارك إدريس
- وظائف الرؤساء تأليف : تشستر بارنارد
- ترجمة : الدكتور كمال دسوقي
- إدارة المشاريع التجارية تأليف : نويل ألنوز
- ترجمة : الأستاذ فاروق غرابة
- أعمال السكرتارية تأليف : جون هاريسون
- ترجمة : الأستاذ بهيه حمودة
- اقتصاديات التنظيم الصناعي تأليف : بيتشام ووليامز
- ترجمة : الأستاذ نازي سليم

نلتزم الطبع والنشر
دار الفكر العربي